আন্তর্জাতিক বেস্টসেলার

মাইন্ড রিডার

আপনি যা চান তা পেতে আপনার মনের শক্তি উন্মোচন করবে

লিওর সুশার্ড

বিশ্বখ্যাত মেন্টালিস্ট

রূপান্তর : অনীশ দাস অপু





লিওর সুশার্ড বিশ্বখ্যাত এন্টারটেইনার এবং মেন্টালিস্ট, যিনি আন্তর্জাতিক খ্যাতিসম্পন্ন টিভি শো *দ্য সাকসেসর* বিজয়ী হিসেবে নির্বাচিত হয়ে বিশ্বে প্রবল ঝড় তোলেন। এর হোস্ট ছিলেন প্রখ্যাত মিসটিফিয়ার উরি গেলার। নিজেকে মানসিক শক্তি দিয়ে নানান তাক লাগানো খেলা দেখিয়ে বিশ্বজুড়ে দর্শকদেরকে মন্ত্রমুগ্ধ করে রেখেছেন লিওর সুশার্ড। প্রায়শই তাকে আন্তর্জাতিক নানান টক শো'তে দেখা যায়। এর মধ্যে উল্লেখযোগ্য হলো– 'দ্য টুনাইট শো উইথ জে লেনোর।' লাস ভেগাসে তিনি মাইন্ড পাওয়ার গেম দেখিয়ে সবচেয়ে বেশি জনপ্রিয়তা লাভ করেন।

মাইন্ড রিডার

(আপনি যা চান তা পেতে আপনার
মনের শক্তি উন্মোচন করবে)

লিওর সুশার্ড

(বিশ্বখ্যাত মেন্টালিস্ট)

অনুবাদ : অনীশ দাস অপু



মুক্তদেশ
মুক্তচিন্তার সৃজনশীল প্রকাশন

মাইণ্ড রিডার
লিওর সুশার্ড
(আপনি যা পেতে চান আপনার মনের শক্তি উন্মোচন করবে)
অনুবাদ : অনীশ দাস অপু
(আত্মউন্নয়ন)

প্রথম প্রকাশ : আগষ্ট ২০১৫
২য় মুদ্রণ : একুশে বইমেলা ২০১৬
৩য় মুদ্রণ : একুশে বইমেলা ২০১৮

প্রচ্ছদ
অনন্ত আকাশ

প্রকাশক
জাবেদ ইমন
মুক্তদেশ প্রকাশন
২২৭/১ সেলিম প্লাজা (৪র্থ তলা), ফকিরাপুল, মতিঝিল, ঢাকা-১০০০
শো-রুম : ইসলামী টাওয়ার (২য় তলা), ১১/১ বাংলাবাজার, ঢাকা-১১০০
মোবাইল : ০১৭১২৬৭১৩৪৬/০১৬৭৫৪১৭৫৬৪
ই-মেইল : muktodesh71gmail.com
গল্পের বারান্দা golper baranda.facebook.com

অক্ষর বিন্যাস : ইমন কম্পিউটার, ১১/১, বাংলাবাজার, ঢাকা ১১০০
মুদ্রণ : মুক্তদেশ প্রিন্টিং অ্যাণ্ড প্যাকেজিং লি:, ২২৭-১ ফকিরাপুল, মতিঝিল বা-এ, ঢাকা-১০০০

মূল্য : ২৫০ (দুইশত টাকা মাত্র)

আমেরিকা পরিবেশক : মুক্তধারা, জ্যাকসন হাইট, নিউ ইয়র্ক
যুক্তরাজ্য পরিবেশক : সঙ্গীতা লিমিটেড, ২২ ব্রিক লেন, লন্ডন

ISBN 978-984-8689-70-3

Mind Rider by Leor Suchard. Published by Jabed Imon, Muktodesh Prokashon, Islami Tower (2nd Floor), 11/1 Banglabazar, Dhaka-1100, Bangladesh. Date of 2nd Publication: February 2018, Price tk. 250.00, U.S.A.$ 10 only.

লেখকের উৎসর্গ

For tal
Who fills me with happy thoughts.
I Couldn't have done any of this without you.

অনুবাদকের উৎসর্গ

সিনোরিনা

তুমি এখনো আমার মনটাকে
পুরোপুরি পড়তে পারলে না!

ভূমিকা

আমি এক রাতে লস এঞ্জেলেসে ছিলাম আমার এক বন্ধু এবং তার পরিবারের সঙ্গে। একটি পার্টি থেকে বাড়ি ফিরছিলাম। লক্ষ করলাম একটি গাড়ি আমাদেরকে অনুসরণ করছে। আমরা যখন বাড়িতে প্রবেশ করি তখন ওই গাড়িটি রাস্তার ওপারে পার্ক করা ছিল। আমরা ভাবছিলাম কী করা যায়। আমরা সংখ্যায় ছিলাম চারজন। সিদ্ধান্ত নিলাম বাইরে গিয়ে খোঁজ নিয়ে দেখব ঘটনা কী। যেহেতু চারজন তাই ভাবলাম দলে বেশ ভারীই আছি। তবে যেই মুহূর্তে বাড়ি থেকে বেরিয়ে অন্ধকারে পা রাখলাম এক বিশালদেহী লোক ওই গাড়িটি থেকে লাফ মেরে নেমে চেঁচিয়ে উঠল, 'কেউ নড়বে না। যে যেখানে আছ দাঁড়িয়ে থাকো। পুলিশ।' লোকটির হাতে ছিল একটি বন্দুক। এসব দৃশ্য সিনেমায় অনেক দেখেছি কিন্তু বাস্তবে যখন নিজেদের সামনেই তা ঘটে সত্যি তা খুব ভীতিকর হয়ে ওঠে। নানান চিন্তা খেলে গেল মাথায়, তার কোনোটিই শুভ নয়। তারপর, আমরা প্রায় কিছু বুঝে উঠবার আগেই সাইরেন বাজাতে বাজাতে ছয়টি পুলিশ কার এসে হাজির হয়ে গেল, মাথার ওপর তীব্র সার্চ লাইট জ্বেলে চক্কর দিতে লাগল হেলিকপ্টার। এসব কী ঘটছে?

প্রথম পুলিশ অফিসারটি আমার দিকে তাকিয়ে খেঁকিয়ে উঠল। হাত নেড়ে সামনে বাড়তে বলল। আমার চারপাশে চোখ ধাঁধানো আলো জ্বলছে, মানুষজনের হল্লা, চিৎকার, চেঁচামেচি চলছে কিন্তু আমি সব কিছু বিস্মৃত হয়ে তাকিয়ে আছি আগ্নেয়াস্ত্রগুলোর দিকে। সেকেণ্ডের মধ্যে আমার হাতে হাতকড়া পড়ল। হ্যান্ডকাফ পরা অবস্থায় হাত জোড়া মাথার ওপর তুলে ধরতে বাধ্য হলাম। পুলিশের লোকটি আমার গায়ে চাপড় দিতে লাগল। বেশি জোরে নয়, তবে উদ্দেশ্য প্রণোদিতভাবে আক্রমণাত্মক ছিল তার ভঙ্গি। আমি লোকটির চোখমুখের দিকে তাকালাম। কিন্তু কিছুই দেখতে পেলাম না। আমার মনে তখন একটি মাত্র প্রশ্ন খেলা করছিল। কেন? ভয়ে আমার দম বন্ধ হয়ে যাওয়ার দশা। আমার জ্যাকেটের পকেট থেকে সে একটি ভাঙা চামচ, কতগুলো রূপোর লম্বা পেরেক, একটি পেন্সিল এবং একটি ছোট নোটপ্যাড বের করল। সে ভাঙা চামচটি আমার মুখের সামনে নাচাল, যেন ওটা একটা অস্ত্র। ক্রুদ্ধ চিৎকার করে উঠল, 'কী এটা? হোয়াট দ্য হেল ইজ দিস?' আমি এক মুহূর্তের জন্য চুপ হয়ে রইলাম। শকড।

'আমি, আমি একজন মাইণ্ড রিডার,' জড়ানো গলায় বললাম আমি। 'একজন মেন্টালিস্ট। একজন পারফরমার।'

পুলিশ অফিসার আমার দিকে অবিশ্বাসের দৃষ্টিতে তাকিয়ে রইল। কটমট করে দেখছে

করবে। কিন্তু কীভাবে? সেটি বইটি পড়লেই বুঝতে পারবেন।

লিওর সুশার্ড মেন্টালিস্ট হিসেবে দুনিয়ার বহু দেশ ঘুরে বেরিয়েছেন। স্টেজ পারফরমেন্স করতে গিয়ে নানান বিচিত্র অভিজ্ঞতার সম্মুখীন হতে হয়েছে তাঁকে। চমৎকার গল্পের ঢঙে সেই অভিজ্ঞতাগুলো তিনি এ গ্রন্থটিতে বয়ান করেছেন। অভিজ্ঞতাগুলো পড়ার সময় আপনি উদ্দীপ্ত বোধ করবেন যদি এরকম আশ্চর্য ক্ষমতার অধিকারী হতে পারতেন। সুশার্ডের মতে, মন নামের অপরিসীম ক্ষমতাবান ইন্দ্রিয়টিকে নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে আপনিও দারুণ ক্ষমতাবান হতে পারবেন, যে কোনো মানুষের মন বুঝে ফেলার অদ্ভুত শক্তিটির অধিকারী আপনিও হয়তো হতে পারবেন। একসময় হয়তো আপনি নিজেই একদিন হয়ে উঠবেন একজন দক্ষ মাইন্ড রিডার! তাহলে আর দেরি কেন। বইটি নিয়ে বসে পড়ুন এবং প্রবেশ করুন মনের এক অদ্ভুত রহস্যময় জগতে!

অনীশ দাস অপু

সূচি

এক
মনের আশ্চর্য ক্ষমতা

একজন মেন্টালিস্টের কাজ কী? এ মুহূর্তে আমি আমার শো নিয়ে সাংঘাতিক ব্যস্ত লাস ভেগাস, নিউইয়র্ক, লস এঞ্জেলেস, জাপান, দক্ষিণ আফ্রিকা, রাশিয়া, ইউরোপ, ইসরায়েলসহ আরও বহু দেশ। আমি এক সপ্তাহে তিনটি মহাদেশ ভ্রমণ করেছি। বিমানে ঘুমিয়েছি, সঙ্গে বহন করেছি নানারকম ফোন। জানি না কখন কে আমাকে ফোন করে বসবেন। হতে পারে এক সপ্তাহে রোমানিয়ার রাজা ফোন দিলেন, অথবা পরের সপ্তাহে ডোনা কারান কিংবা কোনো হাই-টেক শিল্পপতি। অথবা রাশান কোনো অভিজাত আমাকে একটি নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে তাঁর ব্যক্তিগত এয়ারফিল্ডে দেখা করতে বললেন।

আমি বহু দেশের টিভি টক শোতে অংশগ্রহণ করেছি, এরমধ্যে জে লেনোও আছেন এবং মাঝেমধ্যে তাঁরা আমাকে দ্বিতীয়বারও আমন্ত্রণ জানিয়েছেন। জে লেনোর মতো আমিও জাপানে খুব বিখ্যাত। আমি আন্তর্জাতিক করপোরেট ইভেন্ট এবং ট্রেড শোগুলোতে কাজ করি। এর মধ্যে রয়েছে কোকাকোলা, মাইক্রোসফট, বিএমডব্লু এবং ওমেগা। বড় বড় বিজনেস কনফারেন্সে আমাকে দাওয়াত দেয়া হয় মিটিংয়ের আগের বরফ ভেঙে দেয়ার জন্য। যাতে কোটিপতিরা রিল্যাক্স মুডে মিটিংয়ে অংশ নিতে পারেন। এবং আমাকে আমন্ত্রণ জানানো হয় হলিউড পার্টিতে মুভি তারকা ও তাঁদের গন্যমান্য বন্ধুদেরকে বিনোদিত করতে। লাস ভেগাসে আমার নিজের শো প্রদর্শনের ব্যবস্থা হয়েছে। তবে আমাকে কখনো ক্যাসিনোতে নিমন্ত্রণ করা হয়নি।

মাঝে মাঝে ঘটনাক্রমে আমি সমুদ্র সৈকত, মার্কেট কিংবা স্থানীয় খাবারের দোকানে পারফর্ম করি। আসলে না করে থাকতে পারি না। আমি রাস্তা দিয়ে হেঁটে যাচ্ছি এবং নিজে বুঝে ওঠার আগেই দেখি কারো সঙ্গে সাক্ষাৎ হয়ে গেল এবং আমি পারফর্ম শুরু করে দিলাম। আমি মাইণ্ড গেম বা মনের খেলা খেলে

তাদেরকে অবাক করে দিই। তারা আমার দিকে তাকিয়ে অবাক হয়ে ভাবে, 'ওহ মাই গড,' তুমি ওটা কী করে করলে?' এটাই হলো মজা। আমি এনার্জিটাকে ভালবাসি। এ হলো একটি অ্যাডভেঞ্চারের ঘূর্ণিবায়ু এবং আমি যেখানেই যাই সেখানেই সেরা পারফর্মেন্সটি দেখাই। আমি হয়তো বারো ঘণ্টার নারকীয় বিমান ভ্রমণ শেষ করে মাটিতে অবতরণ করলাম, আমার সঙ্গে ঝগড়া হয়েছে আমার ম্যানেজার, আমার মা এবং আমার গার্লফ্রেন্ডের, কিন্তু দর্শকদের আমি তা কখনোই বুঝতে দিই না। আমি আমার ক্লান্তি লুকিয়ে রাখি, আমার আবেগ দাঁড়িয়ে থাকে দরজায়, এবং যখন আমি মঞ্চে কিংবা কোনো কক্ষে প্রবেশ করি, আমি আমার মনকে সম্পূর্ণ উজ্জীবিত করে তুলি এবং পরিণত হই সুপার ন্যাচারাল এন্টারটেনার লিওর সুশার্ড এক্সট্রিম-এ। ইতিবাচক শক্তি এবং মানুষের সঙ্গে যোগাযোগ আমার কাছে সবকিছু। আমি বেঁচে আছি মানুষকে দেখাতে যে মন কত আশ্চর্য জিনিস এবং আমি এই মনের শক্তি দিয়ে মানুষকে হাসাই, তাঁদেরকে তাঁদের ভেতর থেকে বের করে নিয়ে আসি এবং তারা বলেন, 'ওয়াও!' হতে পারেন তাঁরা হলিউড মুভি তারকা, ফরচুন ম্যাগাজিনের সেরা কোনো শিল্প প্রতিষ্ঠানের কোনো প্রধান নির্বাহী কর্মকর্তা কিংবা এয়ারপোর্টে আমার সামনে বসা অতি সাধারণ কোনো মানুষ সকলেই কিন্তু আমার কাছে সমান। আমি চাই লোকে আমার কাজ দেখে বিস্মিত হয়ে যাক।

তো এই হলো মেন্টালিস্ট বা সুপারন্যাচারাল এন্টারটেনার, নিজেকে আমি মাঝেমধ্যে যা বলে সম্বোধন করি। কিন্তু এটা বোধহয় প্রশ্নের সঠিক জবাব হলো না, তাই না? একজন মেন্টালিস্ট আসলে সত্যি কী কাজ করেন?

উইকিপিডিয়া অনুসারে, ষোড়শ শতকে মেন্টালিস্টরা ছিলেন স্টেজ পারফর্মার। তবে প্রাচীন গ্রীক লেখনিতে পাওয়া যায় মেন্টালিস্টরা ছিলেন ভবিষ্যৎদ্রষ্টা এবং তাঁরা দৈববাণী বলতে পারতেন। মেন্টালিস্টদের অত্যন্ত উঁচু মানের মানসিক ক্ষমতা থাকে। এ কথাটি আমার ক্ষেত্রে সম্পূর্ণই প্রযোজ্য। আমি আমার মনের শক্তি দিয়ে অন্যের মনের কথা পড়তে পারি, চিন্তাচেতনাকে প্রভাবিত করার ক্ষমতা রাখি, পারি ভবিষ্যদ্বাণী করতে এবং কোনো বস্তু (যেমন আমার পকেটে রাখা চাবি এবং পেরেক) স্পর্শ না করেই সেগুলো নড়ানো কিংবা বাঁকিয়ে ফেলা আমার কাছে ডালভাত। আমি আপনার দিকে তাকিয়েই বলে দিতে পারব আপনার প্রথম প্রেমের কথা, প্রথম কোন শিক্ষকের কাছে আপনি পড়েছেন, আপনার অনাগত সন্তানের নাম কী রেখেছেন, আপনার শরীরের কোথায় জন্মদাগ

আছে, আপনি কোন সংখ্যাটি ভাবছেন ইত্যাদি সব কিছু। আমি ইতিবাচক শক্তির ক্ষমতা ব্যবহার করে অনুভূতিগুলো একজনের কাছ থেকে অপরজনের কাছে পাঠিয়ে দিতে পারি। আপনার পরবর্তী প্রশ্নটি কী হবে তাও আমি অনুমান করতে পারি। 'প্লিজ, লিওর, আপনি কীভাবে ওটা করেন?'

একটি বড় কোম্পানির শোতে পারফর্ম করার সময় এক লোক ঠিক এ প্রশ্নটিই করেছিল আমায়। 'প্লিজ, লিওর, আপনি কীভাবে ওটা করেন?'

শো চলাকালীন কেউ আমাকে এভাবে অপ্রত্যাশিত বাধা দিলেও আমি মুড হালকা রাখার চেষ্টা করি। আমি তাদের ওপর রেগে উঠি না। সেজন্য ওই লোকটির দিকে তাকিয়ে মুচকি হেসে আমাকে বলতে হয়, 'স্যার, আমি যদি রহস্যটা আপনাকে বলে দিই তাহলে আপনাকে আমার হত্যা করতে হবে।' এ কথা শুনে দর্শকরা হেসে ফেলেন তারপর আবার নীরব হয়ে যান আমার পরবর্তী কাজ দেখার জন্য। কিন্তু তখন ওই লোকটি আবার তিড়িং করে ওঠে। 'তাহলে কি আমার স্ত্রীকে আপনি কথাটা বলতে পারবেন?' এবারো হো হো হাসিতে ফেটে পড়ে অডিয়েন্স। ওই লোকটি মাত্রই আমাকে অনুরোধ করল, আমি যেন তার স্ত্রীকে মেরে ফেলি। ওই গল্পটি আমি প্রতিটি শোতেই শোনাই।

তবে আমার নিশ্চয় কাউকে হত্যা করার প্রয়োজন নেই, কারণ আমি একটি 'ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়' তৈরি করার জন্য আমার পঞ্চ ইন্দ্রিয়কে ব্যবহার করি। মনের ইন্দ্রিয়। একটি সংবেদনশীল ইনটুইশন বা অন্তর্জ্ঞান। তারপর এই সেন্স বা বোধটা আমি যেসব দক্ষতা শিখেছি, তার সঙ্গে ব্যবহার করি এবং এর সাহায্যেই আমি মানুষের মনের কথা পড়ে ফেলি, টেলিকাইনেসিসের ক্ষমতা প্রয়োগ করি, আরও নানান আশ্চর্য কাজ করি। এখানে 'দক্ষতা' বলতে আমি বোঝাচ্ছি সাজেশনের ক্ষমতা, বডি ল্যাংগুয়েজ বা শরীরী ভাষা শোনাবার শক্তি, এবং ননভারবাল কম্যুনিকেশন বা মুখে না বলে ইশারা-ইংগিতে যোগাযোগ। এই টেকনিক বা কৌশলগুলো বিভিন্ন কম্বিনেশনের সঙ্গে একত্রিত করে আমি মানুষের মন পড়তে পারি, তাদেরকে প্রভাবিত করতে পারি। আমি প্রচুর তথ্য জোগাড় করি এবং তথ্যগুলো প্রোথিত করি। আমি আমার ইনটুইশন প্রচুর ব্যবহার করি। এটাই হলো মেন্টালিজম—এ হলো একটি দক্ষতা; আমার ক্ষেত্রে খানিকটা বংশগত, খানিকটা শিখে আসা। আমি মন দিয়ে যা-ই করি না কেন, সর্বোচ্চভাবে সবচেয়ে সেরাটা দেয়ার চেষ্টা করি।

আমি আসলে কী করি সেটি ব্যাখ্যা এবং বিশ্লেষণ করা মাঝে মাঝে কঠিন হয়ে যায়। কারণ কাজটা আমি স্রেফ করে ফেলি। ভালবাসার কথা ভাবুন এক মুহূর্ত। লোকে যখন প্রেমে পড়ে, তারা জানে এর অনুভূতি কীরকম—ভালবাসার ব্যাপারটি হঠাৎ করেই ঘটে যায় এবং যারা প্রেমে পড়ে তারা বিষয়টি বুঝতে পারে। এটি ঠিক যেন ব্যাখ্যা করে বোঝানোর মতো নয়। তবে একজন বিজ্ঞানী হলে তিনি বলবেন ভালবাসা হলো রসায়নের মতো, আমরা যখন কারও প্রেমে পড়ি তখন আমাদের হৃদস্পন্দন বেড়ে যায়, মুখমণ্ডল হয়ে ওঠে রক্তিম, ঘেমে ওঠে হাতের তালু। এসব ঘটে আমাদের শরীর থেকে ডোপামিন এবং নোরপাইনফ্রিন নিঃসরণের কারণে। এবং প্রেমে পড়লে অন্য যেসব ব্যাপারগুলো ঘটে তার ব্যাখ্যাও করা যায় না; একজনের কথা আরেকজন বলে দেয়, কারণ সে জানে অপরজন কী বলতে চলেছে। মনে হয় যেন ভেসে বেড়াচ্ছি বাতাসে। এর সঙ্গে বিজ্ঞানের ব্যাখ্যা ঠিক খাপ খায় না।

বছরের পর বছর ধরে আমি একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে নানান রূপক তৈরি করে আসছি। আমি মনে করি সবচেয়ে সহজ ব্যাখ্যার রাস্তা হলো আমি যেভাবে আমার মন ব্যবহার করি এবং ফোকাস করে কনসেনট্রেট করি সেটা। আর এটা করি আমি একদম অন্তরের অন্তঃস্থল থেকে। আপনি একটি ফ্ল্যাশ লাইট এবং একটি লেজার বিমের মধ্যে পার্থক্য কল্পনা করলেই ব্যাপারটি বুঝতে পারবেন। দুটিই আলোর উৎস তবে লেজার বিমে আলো হয় বেশি এবং এ দিয়ে আপনি বেশি দেখতে পান। আরও আছে। আপনি নিজের চোখে ফ্ল্যাশ লাইটের আলো মারলে ধাঁধিয়ে যাবে চোখ, কয়েক লহমা কিছুই দেখতে পাবেন না। অথচ একটি লেজার বিম দিয়ে হিরে পর্যন্ত কাটা যায়।

আমি মনে করি চিন্তা শক্তিও ঠিক একই রকম। আমি যখন কাজ করি, আমার চিন্তাভাবনাগুলো থাকে ফোকাসড এবং শক্তিশালী, এবং এভাবেই আমি ঘটনা ঘটাই। আমি অত্যন্ত সুচিন্তিত উপায়ে নিজের মনের শক্তিকে ব্যবহার করছি। আমি বিশ্বাস করি প্রতিটি মানুষেরই চিন্তা শক্তি গ্রহণ এবং প্রেরণের জন্য নিজের মধ্যে একটি ট্রান্সমিটার রয়েছে। তবে প্রশ্ন হলো কতজন মানুষ এগুলো ব্যবহার করছে। আমরা সকলে যে যার মতো করে আমাদের চিন্তাগুলোকে ব্যবহার করি। বিষয়টি নিয়ে একবার চিন্তা করুন। যে কেউই পিয়ানো বাজানো শিখতে পারে তবে সকলেই তো আর বিঠোফেন হতে পারবে না। একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে আমি আজ যা করছি তা হলো একটি সহজাত ক্ষমতা বা

গুণের সমন্বয় এবং সেইগুলোর উন্নয়ন।

একজন মেন্টালিস্টের মেন্টাল স্কিল বা মানসিক দক্ষতা থাকলেই চলে না– যদি কি না আপনি বিনোদন বাণিজ্যে বিরাট কিছু করতে চান। আরেকটি গুরুত্বপূর্ণ উপাদানও দরকার যা মানসিক দক্ষতার সঙ্গে যায়। আমার বাবা একে বলে জীন (Gene)– শোম্যান জীন বা পারফরমেন্স জীন। আমি ভাগ্যবান এ উপহারটিও পেয়েছি বলে। গত কয়েক বছরে আমি বুঝতে পেরেছি আমি যা করছি তা কতটা গুরুত্বপূর্ণ এবং একে বুঝতে ও এর উন্নয়ন ঘটাতে আমি বিশেষ যত্নবান হয়েছি। শত হলেও, আমার শোয়ের তেমন কোনো বিনোদন মূল্যই থাকবে না যদি আমি স্রেফ মঞ্চে গিয়ে উঠে কয়েকজনের মনের কথা বলে, বিড়বিড়িয়ে কিছু কথা বলে, দর্শকদের ধন্যবাদ জানিয়ে তাদের সামনে থেকে চলে আসি। আপনি আপনার টাকা উসুল করতে চাইবেন, নিশ্চয় চাইবেন না বিড়বিড়ানি কিছু কথা শোনার পরে শেষ হয়ে যাক শো।

আমার শোয়ের সাফল্যের পঞ্চাশ ভাগ সম্ভবতঃ নির্ভর করে আমার মানসিক দক্ষতার ওপর-সবাই চমৎকৃত হতে চায়—তবে বাকি পঞ্চাশ ভাগ নিঃসন্দেহে শোতে আমি যা দেখাই তার ওপর নির্ভর করে; দর্শকদের সঙ্গে আমি যে ঘনিষ্ঠ যোগাযোগ গড়ে তুলি তার ওপর। আমি দর্শকদের সঙ্গে মজা করি, চুটকি শোনাই, হাস্যরসের কথা বলি, একটা সৌহার্দপূর্ণ সম্পর্ক আমি গড়ে তুলি; এ হলো পজিটিভ এনার্জির সেন্স। আমার শোতে সবকিছুই হাত ধরাধরি করে চলে এবং একটি চমৎকার সময় কাটানোর গ্যারান্টি পেয়ে যায় সকলে।

কিন্তু আপনাকেও আমি এসব কথা কেন বলছি যখন প্রেক্ষাগৃহে গেলেই আমাকে পারফর্ম করতে দেখতে পাবেন? আসুন, আপনাকে একটি শোতে নিয়ে যাই এবং নিজেই দেখতে পাবেন মনের কী শক্তি। তবে মনে রাখবেন যদি আমাকে জিজ্ঞেস করেন আমি কীভাবে এটা করি... তাহলে কিন্তু আপনাকে আমার খুন করতে হবে।

লাস ভেগাস, ২০১১
৯০০ দর্শক

শো শুরু হওয়ার কয়েক মিনিট আগের কথা। দর্শক যে যার আসনে বসেছেন, নিচু গলায় একে অপরের সঙ্গে আলাপ করছেন অনেকেই। হঠাৎ আলো নিভে গেল, গোটা অডিটরিয়াম ডুবে গেল নিকষ আঁধারে, নেমে এল নীরবতা। তারপর অডিটরিয়াম যেন বিস্ফোরিত হলো যন্ত্রসংগীত এবং আলোর বিচ্ছুরণে, মখমলের পর্দা উঠে গিয়ে কুড়ি ফুট পর্দা উন্মোচিত হলো। ওখানে একটি ভিডিও প্লে হতে শুরু করেছে। বেজে উঠল একটি গমগমে কণ্ঠ, 'আপনারা কি বিশ্বাস করেন কেউ আপনাদের মনের কথা পড়তে পারবে?' সারা বিশ্বজুড়ে আমার পারফর্ম করার ছবি ভেসে উঠতে লাগল পর্দায় লন্ডন, হংকং, সিডনি, মস্কো, প্যারিস। দেখা গেল দর্শক আমার পারফরমেন্স দেখে হাসছে, বিস্ময়ে তাদের মুখ হাঁ হয়ে গেছে, বড় বড় হয়ে গেছে চোখ। এ ভিডিও দেখে লাস ভেগাসের দর্শকরা অনুমান করতে পারছেন সামনে কী আসছে তাঁদের জন্য। ভিডিও স্ক্রিন কালো হয়ে গেল, সেই কণ্ঠটি নাটকীয় ভঙ্গিতে ঘোষণা করল, 'লেডিস অ্যান্ড জেন্টলম্যান, ওয়েলকাম লিওর সুশার্ড।'

আমি দৌড়ে মঞ্চে উঠতেই বেজে উঠল ড্রাম এবং মিউজিক। আমি দু'হাত সামনে বাড়িয়ে হাসতে হাসতে উঠে এলাম স্টেজে। আমার পেছনে বড় পর্দা জুড়ে রঙিন আলোর ঝলকানি, স্টেজের অপর প্রান্ত থেকে একটি স্পট লাইট আমাকে অনুসরণ করছে। দর্শক হাততালি দিয়ে আমাকে স্বাগত জানাচ্ছে। কেউ কেউ দাঁড়িয়ে পড়েও হাততালি দিচ্ছে। প্রচুর দর্শক হয়েছে। শোটি বেশ ভালই হবে। বাতাসে আমি শক্তির সেই পরশ অনুভব করছিলাম।

'হ্যালো, হ্যালো,' আমি হাততালি ও চিৎকার চেঁচামেচির আওয়াজ ছাপিয়ে বললাম। হাততালি দিতে দিতেই লোকে যে যার আসনে উপবিষ্ট হলেন। 'গুড ইভনিং, এভরিবডি। শশশ।' এবারে হাততালির শব্দ থেমে গেল। মুখগুলো আমার দিকে প্রত্যাশা নিয়ে তাকিয়ে রইল। আমি এক মুহূর্ত অপেক্ষা করলাম।

ড্রামের একটি বিট হলো। তারপর দ্বিতীয়টি। দর্শক শুনছেন এবারে সময় হলো। তাহলে আপনারা বিশ্বাস করেন কেউ আপনাদের মনের কথা পড়তে পারবে?' হাতে মাইক্রোফোন নিয়ে গোটা অডিয়েন্সের উদ্দেশ্যে বললাম আমি। ওরা আমার জবাবের অপেক্ষায় আছেন। 'পারবে কী পারবে না সেটা আজ রাতেই প্রমাণ হয়ে যাবে।' মৃদু হাস্যরোল উঠল। 'তবে শুরু করার আগে একটি প্রশ্ন করতে চাই আমি,' বলে দর্শকদের ওপর নজর বুলাই আমি। দল বেঁধে কারা এসেছে, কে কিছু সেলিব্রেট করছে, কোন সারিতে পুরুষের সংখ্যা মেয়েদের চেয়ে বেশি ইত্যাদি ছোটখাট বিষয়গুলো গেঁথে নিই মস্তিষ্কে। 'এই যে আপনি। ওই ওখানে। আপনার নামটি বলুন।'

লোকটি জবাব দেয়, 'জন।' লোকটির বয়স চল্লিশের কাছাকাছি, সাদামাটা চেহারা। 'ঠিক বলেছেন,' বলি আমি। লোকটি হাসে। সে সঙ্গে বাকি দর্শকও। তাঁরা এখন নড়েচড়ে আরাম করে বসেছেন।

'আপনার সম্পর্কে কিছু কথা আমি লিখব,' বললাম আমি। নেমে পড়লাম দর্শকদের মধ্যে, লাফাতে লাফাতে এগিয়ে চললাম জনের দিকে। সে ছয় সারি পেছনে বসেছে। আমি তার মুখের দিকে তাকিয়ে সাদা একটি বোর্ডে লিখতে শুরু করলাম। বোর্ডটি বুকের সঙ্গে প্রায় চেপে রেখেছি যাতে কেউ দেখতে না পায়। জনের চক্ষুজোড়ায় বুদ্ধিমত্তার ছাপ, দেখে মনে হলো খোলা মনের মানুষ। আমি বোর্ডটি হাতে নিয়ে রেখে বললাম, 'আপনি দুই ডিজিটের কোনো সংখ্যা বলুন?'

গোটা অডিয়েন্সের নজর এখন জনের ওপর। সে কোনো বিরতি দিল না, চিন্তা ভাবনার জন্য সময়ও নিল না, মনে যে সংখ্যাটি এল তার কথা বলে দিল সঙ্গে সঙ্গে, 'চব্বিশ।'

'বাহ, মজা তো। আমিও তো এখানে লিখে রেখেছি 'জন বলবেন ২৪' বলে সাদা বোর্ডটি ঘুরিয়ে জনকে দেখালাম, তারপর মাথার ওপর বোর্ডটি তুলে ধরলাম যাকে সবাই ওটা দেখতে পায়। শুনতে পেলাম দূরের সারি থেকে কেউ চিৎকার দিয়ে উঠর, 'ওহ, মাই গড।' আমার পাশে বসে জন অবাক হয়ে হাসছিল। আর গোটা অডিয়েন্স তো মুগ্ধ। 'ধন্যবাদ, জন। ওহ, শো শেষ হওয়ার পরে আপনার চেকটি নিয়ে যেতে ভুলবেন না যেন। পরের বার বলবেন বাষট্টি ঠিক আছে?'

জন এবারে জোরে হেসে উঠল। আমি বললাম, 'এমনি ঠাট্টা করছিলাম।'

আমি মঞ্চে উঠে মাঝখানে চলে এলাম। স্বাগত জানানোর ভঙ্গিতে দুইদিকে ছড়িয়ে দিলাম হাত। আমার পেছনে নাচানাচি করছে আলো, মৃদু লয়ে বাজছে ড্রাম।

'সো, গুড ইভনিং লেডিস অ্যান্ড জেন্টলমেন। আমার নাম লিওর সুশার্ড এবং আমি খুব, খুব দুর্লভ একটি বিষয় নিয়ে কাজ করি। আমি একজন মাইণ্ড রিডার। এর অর্থ আগামী কয়েক মিনিট আপনারা একটি সুপারন্যাচারাল বিনোদনমূলক অ্যাডভেঞ্চারের অভিজ্ঞতা লাভ করবেন যা মানুষের মনের দারুণ কিছু ক্ষমতা উন্মোচিত করে দেবে; মাইণ্ড রিডিং; কাউকে প্রভাবিত করা, মুখে না বলে মনের সাহায্যে যোগাযোগ করা, ইএসপিসহ আরও অনেক অনেক কিছু। আপনারা এখানে কোনো হাতের মারপ্যাঁচ বা ভেলকি বাজি দেখতে পাবেন না। যদি হাতের মারপ্যাঁচ দেখতেও পান—ধরে নিতে হবে ওটা হাতের মারপ্যাঁচ ছিল না।' এ কথায় সবাই হেসে উঠলেন। দর্শক বেশ উজ্জীবিত হয়ে উঠেছেন এবং তাঁরা মজা পেতে প্রস্তুত। 'ভাল কথা, আমি ইংরেজি ভাল বলতে পারি না বলে অতিশয় দুঃখিত... তবে আমার উচ্চারণ কিন্তু অসাধারণ।' দর্শকদের মধ্যে আবার মৃদু হাসির রোল পড়ে গেল। কেউ মঞ্চের দিকে ঝুঁকে বসেছেন, কেউ আরাম করে গা এলিয়ে দিয়েছেন চেয়ারে। আমি তাঁদের মুখগুলো দেখছি, তাঁদের শক্তি অনুভব করছি। ওরা সবাই ঢুকে পড়েছেন শোয়ের মধ্যে।

'তো, সবাই এবারে বুক ভরে দম নিন। এবারে আপনাদের মনের কথা পড়ার সময় হলো আমার।' বেজে উঠল মিউজিক, ধুমধাড়াক্কা। আমি স্টেজ থেকে নেমে পড়লাম। হারি মুখে এগিয়ে গেলাম দর্শকদের দিকে। তাকাচ্ছি ডানে বামে। 'মজার ব্যাপার কী জানেন,' বললাম আমি, 'যখনই আমি এ কাজটা করতে যাই, সবাই বলে, 'না আ আ, প্লিজ, উনি যেন আমাকে বাছাই না করেন।' আমি এখনও চারপাশে তাকাচ্ছি, ভাবছি কাকে নির্বাচন করা যায়। ধূসরচুলো এক লোককে মনে ধরল আমার। আমাকে ওদিকে তাকাতে দেখে লোকটির পাশের আসনে বসা মহিলাটি ওই লোকের পেছনে মুখ লুকালেন। আরেকটি সারির শেষ মাথায় এসে আমি দাঁড়িয়ে পড়লাম। দর্শক তখন হাসছেন। এক মহিলাকে নার্ভাস মনে হলেও মুখে ঠিকই ধরে রেখেছেন হাসি। তার পাশে বসা মেয়েটির মাথা ভর্তি ঘন কালো চুল। তাকে বেশ উৎসাহী মনে হলো।

'হুমম,' বললাম আমি, 'কী নাম আপনার?'

মেয়েটি হেসে জবাব দিল, 'শার্লি।'

'শার্লি, প্লিজ আমার সঙ্গে স্টেজে যাবেন চলুন। শার্লির জন্যে জোরে হাততালি।' মেয়েটির সারিতে বসা সকল মহিলা জোরে হাততালি দিতে লাগল। সবচেয়ে হাততালি দিলেন সেই মহিলাটি যাকে নার্ভাস লাগছিল।

আমি শার্লিকে নিয়ে স্টেজে রওনা হলাম। দর্শক তখনও হাততালি দিচ্ছেন। স্টেজে উঠে আমরা পাশাপাশি দাঁড়ালাম। মেয়েটি তার শার্টের আস্তিন ধরে মোচড়াচ্ছিল আর গলায় পরা রূপোর চেইনটি নিয়ে নাড়াচাড়া করছিল।

'হ্যালো, তুমি কি আমাকে ভয় পাচ্ছ?' শার্লিকে 'তুমি' করেই এবারে সম্বোধন করি আমি।

মাথা নাড়ল শার্লি। দুলে উঠল তার কেশরাজি।

'তবে শীঘ্রি ভয় পাবে,' বললাম আমি। শুনে হাসে শার্লি।

'ভাল কথা, তোমার কাছে কাগজ কলম আছে?'

হেসে উঠল শার্লি, 'না।'

'ঠিক আছে। তাহলে আমারটাই ব্যবহার করছি।' শার্লিকে উদ্দেশ্য করে কথাগুলো বললেও আমি কিন্তু একই সঙ্গে দর্শকদের সঙ্গেও কথা বলছিলাম। 'এটা হলো প্রথম মাইণ্ড এক্সপেরিমেন্ট। আমি তোমাকে একটু পরেই বাইরে যেতে বলব... এবং আর ফিরে আসতে হবে না। আরে না, ঠাট্টা করছিলাম।' শুনে খিলখিল করে হাসে শার্লি। 'তুমি বাইরে গিয়ে কাগজে যে কারও নাম লিখবে। এমন কারও নাম যে এখানে উপস্থিত নেই। ফলে নামটি জানার আমার কোনো উপায়ই থাকবে না। নাম লিখে কাগজটি পকেটে রেখে দেবে, কেমন?'

সোৎসাহে মাথা ঝাঁকায় শার্লি, স্টেজ ছেড়ে চলে যেতে পা বাড়ায়। ওর পদক্ষেপের তালে বাজতে থাকে মিউজিক, স্পট লাইট ঘিরে রাখে মেয়েটিকে। বেশ নাটকীয় একটি ভাব।

'লক্ষ্য রেখো কেউ যেন তোমার পেছন পেছন না যায় এবং তুমি কী লিখেছ তা যেন কেউ দেখতে না পায়' বললাম আমি শার্লিকে। ওর পেছন পেছন হাঁটতে হাঁটতে কার্টুনের একটা চরিত্রের মতো, একদম গা ঘেঁষে, ওর কাঁধের ওপর দিয়ে উঁকি মেরে দেখার চেষ্টা করছি। আমার উপস্থিতি টের পেয়ে শার্লি হাসে, ঘুরে দাঁড়ায়, তারপর দুই কোমরে হাত রাখে শাসানির ভঙ্গিতে। যেন আমাকে রাস্তা মাপতে বলছে। এ দৃশ্যটি দর্শকদের বেশ পছন্দ হলো। শার্লি কাগজের টুকরোটা শক্ত করে চেপে রেখেছে মুঠোয়, তারপর স্টেজ থেকে নেমে গেল। আমি ফিরে এলাম মঞ্চের মাঝখানে। তাকালাম অডিয়েন্সের দিকে। তারপর একটু ভেবে শার্লিকে ডেকে বললাম, 'প্লিজ, বাম দিকে বসে লেখাটা লিখো। ওখানে আমি একটি বিশেষ ক্যামেরা বসিয়েছি।' আমার কথা শুনে হো হো করে হেসে ওঠেন দর্শক।

শার্লি লেখা শেষ করে ফিরে আসবে, সে অপেক্ষায় থাকতে থাকতে আমি

দর্শকদের উদ্দেশ্যে বলতে শুরু করলাম, 'ওকে, বন্ধুগণ। এ শোটি পুরোটাই পজিটিভ এনার্জিকে ঘিরে। কাজেই শার্লি ফিরলেই ওকে আপনারা পাগলের মতো হাততালি দিয়ে অভিনন্দিত করবেন সে আশাই করছি। আরে, মজা করলাম,' আমার কথা শুনে হাসে অডিয়েন্স। আমি গলা চড়িয়ে শার্লিকে বলি, 'শার্লি, কোনো তাড়া নেই। লেখা শেষ করতে আরও দশ সেকেণ্ড সময় পাবে তুমি।'

এ কথা শুনে প্রায় দৌড়াতে দৌড়াতে চলে এল শার্লি। উত্তেজনায় লালচে ছোপ পড়েছে মুখে। 'লেডিস অ্যান্ড জেন্টলমেন—প্লিজ ওয়েলকাম; শার্লি! আবার বেজে উঠল মিউজিক পরিবেশের সঙ্গে চমৎকার তাল মিলিয়ে।

'ওকে, তো আপনারা কেউ কোনো লেখা দেখতে পেয়েছেন?' আমি অডিয়েন্সের উদ্দেশ্যে প্রশ্নটি ছুড়ে দিই। দর্শক মাথা নাড়েন। 'গুড, এখন শার্লি, তুমি আমার চোখের দিকে তাকাও।' আমি শার্লির চোখের দিকে অপলক দৃষ্টিতে তাকিয়ে থাকি কয়েক মুহূর্ত, ধীরে ধীরে এগিয়ে যেতে থাকি ওর দিকে। শার্লি দাঁড়িয়ে আছে স্থির। 'হুমম,' বলতে শুরু করি আমি। 'তোমার কাছ থেকে কিছু একটা টের পাচ্ছি আমি। নারী অথবা পুরুষ, ঠিক?' শার্লি এবং অডিয়েন্স হেসে ওঠে।



'তাহলে দয়া করে জোরে 'পুরুষ' শব্দটি উচ্চারণ করো।'

'পুরুষ। ফিসফিস করে শার্লি।

'এবারে বলো 'নারী।'

'নারী,' আবার ফিসফিসিয়ে বলে শার্লি।

আমি সরাসরি শার্লির চোখের দিকে তাকাই। 'ওটা একটা পুরুষ, না?'

মাথা ঝাঁকায় শার্লি। 'হুঁ।'

তাকে বেশ প্রসন্ন দেখায়। 'দাঁড়াও দাঁড়াও,' বলি আমি।

'ইটস নট দ্যাট ইম্প্রেসিভ,' আমি দর্শকদের দিকে তাকালাম।

'ওই যে ওখানে বসা মানুষটা মনে মনে ভাবছেন, 'ফিফটি-ফিফটি ঠিক?' সবাই হেসে উঠল। আমি ফিরলাম শার্লির দিকে। 'এখন নামটিতে কতগুলো অক্ষর আছে তা চিন্তা করো। মুখে বলতে হবে না, মনে মনে ভাবো। তুমি মুখে বলে দিলে আর মজাটা থাকবে না।' আমার গলার স্বর শান্ত। 'এক...দুই...তিন...চার... চারটা অক্ষর আছে, ঠিক?'

'হ্যাঁ!'

দর্শক হাততালি দিতে শুরু করলেন। আমি হাত তুলে তাদেরকে থামতে ইঙ্গিত করি। 'না, না, হাততালি দেবেন না। ওই মানুষটি হয়তো ভাবছেন, 'লিওর, বহু লোকের নাম চার অক্ষরে হয়।' আমি স্টেজ থেকে নেমে দর্শকদের মাঝে চলে এলাম। 'উদাহরণ দিচ্ছি। কী নাম আপনার?'

'মাইক।'

'দেখলেন তো চারটা অক্ষর আছে। আর আপনি?'

'জোনাথন।' আমি আঙুল দিয়ে কর গুনতে গিয়ে থমকে যাই। 'নেভার মাইন্ড!'

এখন সবাই হা হা হো হো করে হাসছে। বিশেষ করে শার্লি। আমি সিড়ি বেয়ে উঠে এলাম ওর কাছে। 'তো, শার্লি, এখন সবচেয়ে কঠিন অংশটি আসছে। কল্পনা করো তোমার লোকটি এখানে এসেছে এবং আমার সঙ্গে তুমি তোমার পরিচয় করিয়ে দেবে। তুমি বলবে 'লিওর,' প্লিজ, আমার সঙ্গে বলো, 'লিওর, আমি তোমার সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দিতে চাই।'

শার্লি বাক্যটি পুনরাবৃত্তি করে আমার দিকে তাকায়।

'এরপর তুমি ওর নাম বলবে, ঠিক আছে?' মাথা ঝাঁকায় শার্লি। 'তুমি বলবে 'অ্যান্ডি'। বললাম আমি। বিস্ময়ে হাঁ হয়ে গেল শার্লির মুখ। সে হাত দিয়ে নিজের মুখ চেপে ধরল।

'ইয়েস।' চিৎকার দেয় শার্লি। 'ওহ মাই গড। হোলি...

'আমি ঠিক বলেছি?'

'ইয়েস।' মুখে হাত চেপে রেখে মঞ্চে লাফাতে শুরু করেছে শার্লি। দর্শক উন্মাদের মতো হাততালি দিতে শুরু করেছে।

ওদের হাততালির শব্দ ছাপিয়ে আমি চেঁচিয়ে বললাম, 'প্লিজ, শার্লিকে জোরে হাততালি দিন।' মিউজিক বাজছে, শার্লি, এখনও মুখে হাত চাপা দেয়া, ফিরে গেল নিজের আসনে। তার বান্ধবীরা তাকে লাফিয়ে উঠে স্বাগত জানাল।

আমি মঞ্চের এক কোণায় এসে দর্শকদের উদ্দেশ্যে বললাম, 'আপনারা খুব মনোযোগ দিয়ে শুনুন। যা দেখবেন সব মনে গেঁথে রাখবেন। কী দেখছেন ভুললে চলবে না।' দর্শককুল চুপ হয়ে গেলে যোগ করলাম, 'এমন কাউকে আমার দরকার যার কাছে টাকা-পয়সা আছে।' অডিয়েন্সের কেউ কেউ হাসতে লাগলেন তবে অনেকেই শূন্যে হাত তুলে রেখেছেন। সুন্দর সুট পরা এক লোককে আমি তাদের মধ্য থেকে বেছে নিলাম।

'স্যার, প্লিজ, এখানে আসুন। কথা দিচ্ছি, আপনার টাকা পয়সায় আমি হাত দেব না। প্রমিজ।' লোকটি লম্বা লম্বা পায়ে চলে এল স্টেজে। 'কী নাম আপনার?'

'ব্লেক।'

'ঠিক আছে। আপনার ওয়ালেট থেকে যে কোনো মুদ্রামানের একটি নোট বের করুন। ওটা হাতের মুঠোয় চেপে রাখুন। আমাকে স্পর্শ করতে দেবেন না। আমি যদি টাকাটা ছুঁয়েও দেখি সঙ্গে সঙ্গে আমার মুখে একটা ঘুসি মেরে বসবেন। কিংবা আমার ওপর ঝাঁপিয়ে পড়ে আমার গলা টিপেও ধরতে পারেন।' লোকটি হাসতে লাগল। হাসতে হাসতে দর্শক সারিতে বসা তার বন্ধুদের দিকে তাকাল। **আপনার টাকা আমাকে ছুঁতে দেবেন না!** চেঁচিয়ে উঠলাম আমি। আমার চিৎকার শুনে সে লাফিয়ে উঠল, ফিরল আমার দিকে।

'এখন ব্লেক, প্লিজ, টাকাটা বের করে শো শেষ না হওয়া পর্যন্ত হাতে রেখে দিন। **আমাকে ওটা ছুঁতে দেবেন না**। তবে টাকাটা ভাঁজ করবেন না, ঠিক আছে। শুধু নোটটা ধরে রাখবেন। আপনাকে আমি এই বিশেষ স্ক্রলটি দিচ্ছি।'

আমি স্টেজের একটি টেবিলে রাখা মোড়ানো কাগজ থেকে একটি সাদা স্ক্রল তুলে নিলাম এবং ব্লেককে দিলাম। সে হাসল।

'আপনি এখন নিজের আসনে ফিরে যান, বন্ধু। শো-র সময়ে যখনই আমি জিজ্ঞেস করব, 'টাকাটা কোথায়?' আপনি চেঁচিয়ে জবাব দেবেন, **'টাকাটা**

এখানে! এবং টাকাটা শূন্যে নেড়ে দেখাবেন।' ব্লেক মাথা ঝাঁকাল। চলে গেল নিজের আসনে। হাতে টাকা এবং স্ক্রল।

তো আপনারা দেখলেন আমি কীভাবে পারফর্ম করি। আমার শো চলে অর্গানিক প্রসেসে, কোনোকিছু আগে থেকে নির্ধারণ করা থাকে না। আমি বিশ্বজুড়ে চল্লিশটিরও বেশি দেশে আমার খেলা দেখিয়েছি। একেক দেশের কাছ থেকে একেক রকম সাড়া পেয়েছি—ভারতে দর্শকরা এমনভাবে সাড়া দিয়েছেন যেন আমি একজন দেবতা। জাপানী দর্শকরা ভয় পেয়ে পালিয়েছেন। ইউরোপে দর্শকরা অবাক হয়ে প্রশ্ন করেছেন, 'উনি এটা কীভাবে করেন?' আর আমেরিকায় দর্শক তো উত্তেজনায় অস্থির। তবে প্রতিটি দেশেই দর্শক আমার পারফর্মেন্স দেখে বেজায় অবাক হয়েছেন। এ এক অদ্ভুত অনুভূতি যার অভিজ্ঞতা খুব কমই হয়। অনুভূতিটা এরকম; আমরা যা ভাবি বা করি তারচেয়ে অনেক অজানা জিনিস রয়ে গেছে আমাদের চারপাশে। বিশেষ করে বিষয়টি যদি মনসংক্রান্ত হয়।

দুই
একটি সুন্দর মন

বেশিরভাগ মানুষ যখন আমার সঙ্গে তাদের সাক্ষাৎ হয়, প্রশ্ন করে আমার মাইন্ড-রিডিং সম্পর্কে, বিশেষ করে জিনিসপত্র স্পর্শ না করে সেগুলো কিভাবে নাড়াচাড়া করি সে বিষয়ে। কাজটা কীভাবে করি আমি? আমার কি কোনো অতিপ্রাকৃত শক্তি আছে? আমার শোয়ের সময় লোকে 'ওয়াও', 'ও মাই গড' কিংবা 'অসাম' ধরনের শব্দ প্রচুর ব্যবহার করে। লোকে মুগ্ধ হয় এবং আমি এ ব্যাপারটি খুব উপভোগ করি। তবে আমার কাছে সবচেয়ে মজার বিষয়টি হলো এই যে আমি যখন আমার চার ঘনিষ্ঠ বন্ধু ইউভাল, নিসিম, শুমের এবং ইশের সঙ্গে থাকতাম, তখন হয়ে যেতাম লাজুক একটি ছোট ছেলে—তবে কয়েক বছর বাদে, আমার মানসিক দক্ষতা কাজে লাগিয়ে আমি নিজেকে একজন এক্সট্রোভার্টে পরিণত করি, যে মাঝে মাঝে সম্পূর্ণ অপরিচিত মানুষজনের সঙ্গে নিজেকে পরিচিত করে তোলে এবং কুড়ি থেকে দুই হাজার মানুষের সামনে, বিশ্বের যে কোনো মঞ্চে দাঁড়িয়ে খেলা দেখায়। আমার কাছে এটাই হলো আসল ম্যাজিক। পদার্থের ওপর মন নিয়ন্ত্রণের এক ধরনের বিষয়।

মঞ্চের ভেতরে এবং বাইরে, মনের এই গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকাটা আমি বুঝতে পারি। যারা আমার শো দেখতে আসে তাদের মতো আমিও আমাদের মনের এই আশ্চর্য ক্ষমতা দেখে অনবরত আশ্চর্য হই। প্রত্যেকের মনই অবিশ্বাস্য সব ব্যাপার ঘটাতে সক্ষম। আপনার মনও। শুধু আমাদের একটু বুঝতে হবে কীভাবে মন কাজ করে এর শক্তিকে ফোকাস করে এবং এর ক্ষমতা ব্যবহার করে।

আমার মনের দক্ষতা বাড়িয়ে আমি সম্পূর্ণ আলাদা একজন মানুষ হতে পেরেছি—অন্তত: আমার সত্যিকারের মানুষটির তালা খুলতে সমর্থ হয়েছি। লোকের সামনে গিয়ে আমার দক্ষতা এবং পজিটিভ এনার্জির সাহায্যে তাদেরকে বিনোদিত করতে আমাকে প্রচুর পড়াশোনা এবং প্রাকটিস করতে হয়েছে। আমি

কোনো বিজ্ঞানী, মনোবিজ্ঞানী কিংবা অ্যাকাডেমিক পণ্ডিত নই। আমি কোনো বিশ্ববিদ্যালয়ের গবেষণাগারে উদ্ভট কোনো গবেষণাও করি না তবে আমি সাইকোলজি এবং ব্যবসা-বাণিজ্য সংক্রান্ত বই পড়ার পাশাপাশি ইনটুইশন, সাজেশন, গাইডেড ইমাজিনেশন, প্যারাসাইকোলজি এমনকী অকাল্টিজমের ওপরও প্রচুর বইপত্র ঘাঁটাঘাঁটি করেছি। আপনি যে কোনো বইয়ের নাম বলুন, আমি তা পড়েছি। তারপর আমি বাইরের দুনিয়ায় বেরিয়ে পড়ে যা যা পড়েছি তার সবকিছু প্রাকটিস করেছি। তারপর আমি আবার সম্পূর্ণ নতুন ভুল করেছি এবং সেসব থেকেও শিখেছি। আমি অভিজ্ঞতা সঞ্চয় করেছি। এখন আমি আমার মনকে আমার জীবনের সবকিছুতেই একটি শক্তিশালী যন্ত্র হিসেবে ব্যবহার করেছি। আপনিও তা পারবেন কারণ আমি আপনাকে কিছু আন্ডারগ্রাউন্ড সিক্রেটের একটি চাবি তুলে দেব। আপনি শিখবেন কীভাবে মনের শক্তি ব্যবহার করে যোগাযোগ করা যায়, কাউকে কোনো কাজ করাতে রাজি করানো যায়। কীভাবে ইতিবাচক শক্তি সৃষ্টি এবং তাকে বৃদ্ধি করা যায়। আপনি আবিষ্কার করবেন মনকে কীভাবে সৃজনশীল উপায়ে ব্যবহার করে পরিবর্তন আনা যায়। আপনি আপনার ইনটুইশন বা অন্তর্জ্ঞানকে এমন একটি পর্যায়ে নিয়ে যেতে পারবেন যার সাহায্যে চূড়ান্ত অ্যাকশনের বিষয়ে সিদ্ধান্ত নিতে আপনার কোনোই সমস্যা হবে না।

আমরা যা করি তার চাবিকাঠি হলো আমাদের মন। আগামী কয়েকটি অধ্যায়ে আপনাদেরকে কয়েকটি ভিন্ন পথ দেখাব যাতে আমি আমার মনকে ব্যবহার করি। তারপর কিছু কলাকৌশল শিখিয়ে দেব যার সাহায্যে আপনি আপনার ভেতরকার মেন্টালিস্টকে খুঁজে পাবেন এবং তাকে মুক্ত করতে পারবেন।

আপনাদের সঙ্গে আমার মেন্টালিস্ট সিক্রেটগুলো ভাগ করে নেয়ার আগে ব্যাখ্যা করি কীভাবে প্রথমবারের মতো আমি আমার নিজের দক্ষতা খুঁজে পেয়েছিলাম।

আমার বেড়ে ওঠা ইসরায়েলের হাইফাতে, আমার বাবা মা এবং দুই ভাই টালমর ও আভিরামকে নিয়ে। আমি ছিলাম সবার ছোট, সর্বদা প্রাণপ্রাচুর্যে ভরপুর এবং অত্যন্ত কৌতূহলী স্বভাবের। আমরা তিনতলা একটি বাড়িতে থাকতাম। এ বাড়ির সামনে ছিল একটি উঠোন এবং পেছনে একটি ডেক। আমি ছিলাম ভুলোমনা এবং বাড়ির চাবি সঙ্গে নিতে সবসময়ই ভুলে যেতাম। কাজেই বাড়িতে

ঢুকবার নানান ফন্দিফিকির বের করতে হতো আমাকে। সাধারণত বাগান দিয়ে হেঁটে, একটা গাছে উঠে পড়তাম আমি, তারপর গাছের ডাল ধরে ঝুলে আমার বেডরুমের জানালার চৌকাঠে লাফিয়ে পড়তাম। এরপরে স্কুলের ধাতব রুলার (এটি অবশ্য আমি কখনও হারাতাম না) দিয়ে বাড়ি মেরে পেন্সিল ভাঙতাম। এ পেন্সিল থাকত জানালার শার্সির মধ্যে লাগানো। তারপর জানালা খুলে এক লাফে আমার পড়ার টেবিলে।

আমার বাবা বারবার জানালায় শার্সি লাগিয়ে রাখতেন। আর আমি সবসময়ই ওটা ভেঙে ফেলতাম। আমি আসলে চোর হিসেবে ভালই দক্ষতা অর্জন করেছিলাম। তবে ভাগ্যই বলতে হবে শেষে চোর না হয়ে হয়েছি মেন্টালিস্ট।

আমার কাছে চারপাশের জীবন ছিল সর্বদাই চিত্তাকর্ষক। ছেলেবেলায় কোনো খেলনা দিলে আগে ওটা পরখ করে দেখতাম। খুঁটিয়ে দেখতাম ওটার চেহারা। তারপর ওটাকে নিয়ে খেলতে বসতাম। আমি হাতে কোনো বই পেলে আগে বাইরেটা উল্টেপাল্টে দেখি, দেখি কীভাবে এটা বানানো হয়েছে, এটা হাতে নিয়ে ধরতে কেমন লাগে এবং বইটি খোলার আগেই এর শক্তি আমি অনুভব করি। একদিন বাবা একটি টেলিভিশন কিনে এনেছিলেন। আমি পরদিনই ওটা খুলে ফেলেছিলাম এবং আর জোড়া লাগাতে পারছিলাম না। আমি খারাপ ছেলে ছিলাম না। আসলে শুধু দেখার কৌতূহল জাগছিল কীভাবে জিনিসটা কাজ করে। ভাগ্যিস, বাবা মা আমাকে বুঝতে পেরেছিলেন নইলে পিট্টি খেতে হতো। তবে এসব জিনিস বেশিক্ষণ আমার হাতে তুলে দিতেও খুব একটা ভরসা তাঁরা পেতেন না।

বাবা মা একদিন আমাকে বললেন, আমার বয়স তখন ছয় বছর, এক রাতে, ডিনারে বসে স্যুপ খাচ্ছিলাম, হঠাৎ বাটিতে রাখা স্যুপের চামচটা নড়তে শুরু করল। নিজেই এগিয়ে যেতে লাগল বাটির কিনারে। আমি কিন্তু তখন ওটা স্পর্শমাত্র করিনি। আমার ভাইদের খাওয়া বন্ধ হয়ে গেল বাবা চোখ বড়বড় করে তাকিয়ে রইলেন আর মা আমাকে খাবার নিয়ে খেলা বন্ধ করতে ধমক দিলেন। আমি কিন্তু খাবার নিয়ে খেলা করছিলাম না—চামচটা এমনিতেই নড়ছিল। নিজে নিজে। কিংবা এমনটাই মনে হচ্ছিল। আমরা সবাই দেখলাম চামচটা কাঁপতে কাঁপতে একদিকে এগিয়ে গেল, যেন স্যুপের মধ্যে দিয়ে সাঁতার কেটে এগোচ্ছে। এ এক আশ্চর্য ব্যাপার। এবং আরও আশ্চর্য ব্যাপার হলো আমি জানতাম চামচটাকে আমিই নাড়াচ্ছি। যেভাবেই হোক ওটার সঙ্গে মনোসংযোগ ঘটিয়ে

কাজটা আমিই করে চলছিলাম। তবে জানতাম না কীভাবে কাজটা করেছিলাম।

ওই প্রথম আমার অস্বাভাবিক ক্ষমতার বিষয়টি প্রকাশ পায় এবং ওই মুহূর্তেই জানতে পারি আমার রয়েছে একটি বিশেষ ক্ষমতা। শুধু দেখতে হবে কীভাবে আমি এটি নিয়ন্ত্রণ করলাম। আর আমার পরিবার? মা তো বাক্যহারা, আর বাবা ভাবছিলেন তিনি বোধকরি মাতাল হয়ে গেছেন এবং আমার দুই ভাই অপেক্ষা করছিল কখন আমি ঝামেলায় পড়ে যাই। আমার কোনো অসুখ করল কিনা দেখার জন্য বাবা মা আমাকে নিয়ে ডাক্তারের কাছে ছুটে গেলেন না। আমি তো আর চেয়ারটা শূন্যে তুলে ডাইনিং রুমে হাঁটিয়ে বেড়াইনি। হয়তো আমি চামচটাকে সুকৌশলে নাড়িয়েছিলাম কিংবা টেবিলটা নিজেও নাড়া খেতে পারে অথবা বাতাসে চামচটা নড়েছিল— এর নানারকম ব্যাখ্যাই দেয়া যায়। আপনার কনিষ্ঠ পুত্রের এরকম অদ্ভুত ক্ষমতা আছে তা ভাবার চেয়ে এসব চিন্তা করাই সহজ।

দৈনন্দিন জীবনযাত্রার চাপে এ ঘটনাটি সবাই ভুলে গেল এবং আমি আবার নিতান্তই সাধারণ ছয় বছরের ছেলেতে পরিণত হলাম যে কিনা টেলিভিশন সেট দেখলে তার ভেতরে কী আছে দেখতে যন্ত্রটি খুলে ফেলে। আমি অবশ্য প্রচুর চিন্তা করতাম। আমি ছিলাম চুপচাপ স্বভাবের, খুব বেশি কথাটথা বলতাম না— যা এখন লোকে দেখলে বিশ্বাস করতে চাইবে না। আমি সবসময় ভিন্ন কিছু নিয়ে চিন্তা করতাম, লোকে কী বলত তা মনে রাখতাম এবং নিজের মতো করে ভাবতাম। এভাবে আমি তথ্য জোগাড় করতাম এবং মস্তিষ্কের ভাণ্ডারে জমা করে রাখতাম যা হয়তো পরে কাজে লেগে যাবে।

আমার আইডিয়া নিয়ে কারও সঙ্গে কথা বলা আমার জন্য খুব বেশি প্রয়োজনীয় কিছু ছিল না। আর খুব লাজুক স্বভাবের ছিলাম বলে আপনমনেই সময় কাটাতাম। আমার বাবার কাছ থেকে এ অভ্যাসটা পেয়েছি। তিনি যে কাজই করতেন না কেন, তাঁর মাথায় গিজগিজ করত নিত্যনতুন আইডিয়া এবং পরিকল্পনা। ওগুলো তিনি কাগজে লিখে রাখতেন, কাগজে স্ক্রোল করতেন, সবসময় ভাবতেন এবং আবিষ্কার করতেন। অনেকটা লিওনার্দো দা ভিঞ্চির মতো। শুনলে হয়তো কারও বিশ্বাস হতে চাইবে না তবে এটাই সত্য আমার বাবা বহু বছর আগে যে সব আইডিয়ার কথা বলে গেছেন, ছবি এঁকেছেন, সেগুলো সদ্যই আবিষ্কৃত হয়েছে। আমি সবসময়ই ঠাট্টা করে বলি বাবা যদি তাঁর আইডিয়াগুলো প্যাটেন্ট করতেন তাহলে কোটিপতি হতে পারতেন। তবে বাবার

এ ব্যাপারে এ বিষয়ে কোনো আগ্রহ ছিল না। তিনি তাঁর জীবন নিয়েই সুখী ছিলেন।

আমি তখন জানতাম না তবে এখন পেছন ফিরে তাকালে বুঝতে পারি আমি আমার আবেগ আবিষ্কার করতে পেরেছিলাম। যে মুহূর্তে আমি আমার স্যুপের বাটিতে চামচটাকে এক ইঞ্চির ভগ্নাংশ পরিমাণ সরিয়ে দিয়েছিলাম ওই সময় থেকে আমার গোটা জীবন একটি মাত্র দিকে ধাবিত হতে থাকে। এরপরে আমি যা কিছুই করেছি তা হলো এ রাস্তায় জীবনকে চলমান রাখা—আমার মানসিক দক্ষতা বৃদ্ধি এবং একজন পারফর্মার হয়ে ওঠা। আমার বাবা-মা আমাকে শিখিয়েছেন নিজের কুশলতার ওপর বিশ্বাস রাখতে এবং অন্যেরা আমার সম্পর্কে কী ভাবছে তা নিয়ে দুশ্চিন্তা না করতে। আমি যে আর দশটা বাচ্চা থেকে আলাদা, এটি তাঁরা মেনে নিয়েছিলেন।

আমি আমার ভাইদের নিয়ে এক্সপেরিমেন্ট শুরু করে দিই, তখনও আমি অনেক ছোট। জানতাম আমার মনের মধ্যে কিছু একটা ঘটছে তবে ব্যাপারটা যে কী তা ঠিক ব্যাখ্যা করতে পারতাম না। আমি স্রেফ লোকের দিকে একবার তাকিয়েই তাদের নাড়ি-নক্ষত্র সব বলে দিতে পারতাম। আমার ভেতর একটা সাংঘাতিক ইনটুইশন কাজ করত। লোকে কী বলতে চাইছে তা বলার আগেই আমি বুঝে ফেলতাম। বিশেষ করে আমার মা। আমি আমার ভাইদেরকে বলতাম কোনো একটি বিশেষ সংখ্যা নিয়ে ভাবতে এবং বেশিরভাগ সময় আমি সংখ্যাটি বলে দিতে পারতাম। শুরুতে শুধু এক থেকে দশের মধ্যে কোনো সংখ্যা অনুমান করতে পারতাম, এবং তার পরপরই একটি মজার ব্যাপার আমার নজরে আসে। আমি লক্ষ্য করি বেশিরভাগ লোকে সাত সংখ্যাটির কথা বলে। এর মধ্যে সাইকোলজির একটি ব্যাপার আছে। প্রথমে তারা এক এবং দশ সংখ্যা দুটি বাদ দেয় কারণ আপনি বলেছেন 'এক থেকে দশের মধ্যে কোনো সংখ্যা বেছে নিতে।' তারপর তারা পাঁচ সংখ্যাটি বাদ দেয় কারণ এটি থাকে মাঝখানে। তারপর কোনো কারণে নয়কেও বাদ দেয়া হয়। তখন বাকি থাকে কেবল দুই, তিন, চার, ছয় এবং সাত। সাতকে অনেকেই সৌভাগ্যের সংখ্যা মনে করে। তাই তারা সাত সংখ্যাটি বলে।

আমি মানুষের মনের ব্যাপারে সত্যি খুব কৌতূহলি হয়ে উঠেছিলাম। আমরা যেভাবে চিন্তা করি, কাজ করি এবং কেন চিন্তা করি। আর সংখ্যা নিয়ে খেলাটিতে আমি বেশ মজাই পাচ্ছিলাম। কারণ সঠিক সংখ্যাটি বলে দিতে

পারলে লোকের মুখে যে বিমূঢ় ভাবটি ফুটে উঠত তা আমাকে বেশ আনন্দ দিত। আমি তখন আরো বেশি বেশি বই পড়তে শুরু করি এবং প্রাকটিস করতে থাকি। মানুষের মন সংক্রান্ত যে কোনো বই পেলেই হলো, সঙ্গে সঙ্গে আমি ওটা পড়ে সাবাড় করে ফেলতাম। স্কুলের পড়া পড়ার চেয়ে এ ধরনের পুস্তক পাঠের প্রতি আমার আগ্রহ ছিল অনেক বেশি। আমি এসব বইয়ের মধ্যে আকণ্ঠ ডুবে যেতাম।

একই সঙ্গে আমার মনকে ফোকাস করার জন্য প্রচুর কাজও করতাম। কেউ কেউ বলত এ ধরনের হাইপার ফোকাসিং হলো ADD-এর লক্ষণ, এতে আপনার আগ্রহের কোনো বিষয়বস্তুর সঙ্গে আপনি ঘণ্টার পর ঘণ্টা এতটা লেগে থাকেন যে আশপাশের সবকিছু থেকে নিজেকে বিচ্ছিন্ন করে ফেলেন। অন্যকিছু আপনার ধারে কাছেও ঘেঁষতে পারে না। 'একটি সংখ্যা চিন্তা করো' এ নিয়ে যখন আমি প্রাকটিস করতাম সত্যি অন্যসব কিছু বিস্তৃত হয়ে যেতাম।

সংখ্যা নিয়ে দীর্ঘ কঠিন পরিশ্রম করার পরে আমি অন্য জিনিস প্রাকটিস শুরু করে দিই। আমি আমার ভাইদেরকে বলতাম হাতের মুঠোয় কিছু একটা চেপে ধরে রাখতে। হতে পারে সেটা কোনো কয়েন কিংবা পাথরখণ্ড। তারপর আমি অনুমানে বলতাম ওদের হাতের মুঠোয় কী আছে। বেশিরভাগ সময় আমার অনুমান মিলে যেত। আপনি বলতে পারেন অনুমানের এ খেলায় জেতার সুযোগ ফিফটি ফিফটি, তবে এ কাজটা যখন আপনি এক নাগাড়ে দশবার বা কুড়িবার করে যান, তখন অনুমান সত্যি হয়েই যায়। এ সময় আমি ঘড়ির কাঁটা কোনো নির্দিষ্ট সময়ে থামিয়ে দেয়ার প্রাকটিসও করেছিলাম। তারপর কাউকে জিজ্ঞেস করতাম তখন ক'টা বাজে ভাবার জন্য। আমার কাজগুলো ক্রমে জটিল থেকে জটিলতর হয়ে উঠছিল, সে সঙ্গে যুক্ত হচ্ছিল নানান দক্ষতা, আমি এ পর্যন্ত যা শিখেছি তার ওপর ভিত্তি করেই এসব দক্ষতা প্রদর্শন করতাম আমি।

আমি লোকজন লক্ষ করতে শুরু করি, তারা কে কীরকম বোঝার চেষ্টা করি। যেভাবে আমি অন্যান্য জিনিসগুলো নিয়ে কাজ করেছি সেভাবে। আমি তাদের চেহারা লক্ষ্য করতাম, দেখতাম তারা কীভাবে হাঁটাচলা করে, চেষ্টা করতাম তাদের মনের ভাব বুঝতে। এটা আমার কাছে একটা পাগলের মতো ছিল, ছিল একটা চ্যালেঞ্জ। আমার মনে হয় আমি নিজে লাজুক প্রকৃতির মানুষ বলে মানুষ দেখতে ভালবাসতাম। আমি কথা বলতাম কম তবে লক্ষ্য করতাম সবকিছু। এসব করতে গিয়ে একটি অদ্ভুত জিনিস আবিষ্কার করে বসি। আমার দক্ষতা আমার জন্য আইসব্রেকারের কাজ করে। কীভাবে লোকের সঙ্গে কথা

বলতে হয় কিংবা কেউ কথা বলা শুরু করলে তা চালিয়ে নিতে হয় এসব কিছুই জানতাম না। আমি এসব ক্ষেত্রে সব সময় চুপ করে থাকতাম বলে ব্যাপারটা কেমন বিদঘুটে লাগত। তবে যখন ভাবতে থাকি আমি অন্য কাউকে নিয়ে এক্সপেরিমেন্ট করব এবং সেটি আমি নই, তখন লিওর দ্য পারফর্মারের জন্ম হয়। আমার কাজই আমার হয়ে কথা বলতে শুরু করে।

আমার নতুন কৃতিত্ব নিয়ে প্রাকটিস চালানোর একমাত্র উপায় ছিল যখনই সম্ভব পারফর্ম করা। তো আমাকে অন্য লোকদের সঙ্গে মিথস্ক্রিয়া চালিয়ে যেতে হচ্ছিল। ব্যাপারটি ঘটত এভাবে: স্কুলে কিংবা পড়শীর বাড়িতে আমি আমার খুব ঘনিষ্ঠ কোনো বন্ধুকে আমার শো দেখতে আসতে বলতাম।

সে আবার তার কোনো বন্ধুকে আমন্ত্রণ জানাত। এর ফলে শীঘ্রি আমাকে ঘিরে একটা ভিড় জমে যেত। আমি যখন আমার মানসিক দক্ষতার খেলা শুরু করতাম, আসরের মধ্যমনি হয়ে উঠতাম স্বয়ং নিজেই। আমি আমার দর্শকদের দিকে তাকিয়ে চিন্তা করতাম তারা আমার কাছ থেকে কী আশা করছে? আমি যদি অদ্ভুত কোনো কথা বলে ফেলি তাহলে কী ঘটবে? আমি মনে মনে সব নোট করে রাখতাম। লক্ষ্য করেছি লোকে আমার জোকস এবং বুদ্ধিদীপ্ত মন্তব্যগুলো বেশ পছন্দ করছে এবং হাসছে। আস্তে আস্তে আমি পুরো একটি শো-ই করে ফেলি এবং ব্যাপারটি তখন খুব স্বাভাবিকও মনে হচ্ছিল। বাবা বলতেন এর সবকিছুই নাকি আমার মধ্যে ছিল। আমার ভেতরে জিনি ছিল শুধু ওটা বের করে দেয়ার দরকার ছিল। তো আমার মেন্টাল স্কিল এবং শোম্যান হিসেবে আমার দক্ষতা পাশাপাশি বৃদ্ধি পেতে থাকে। একটি অপরটিকে সাহায্য করছিল। মাঝে মাঝে আমি ভাবি, আমার মানসিক সামর্থ যদি আবিষ্কার করতে না পারতাম তাহলে আমার কী হতো? তাহলে কি এখনও সেই লাজুক ছেলেটিই থেকে যেতাম যে শুধু মানুষজন দেখত আর ভাবত নাকি আমার শোম্যান সাইড অন্য কোনো আউটলেট খুঁজে পেত?

কৈশোরকালে সুপারম্যান ছিল আমার অসম্ভব প্রিয়। সুপারম্যানকে নিয়ে লেখা প্রচুর কমিক বই আমার ছিল, ছিল অ্যাকশন ফিগার, সুপারম্যান লেখা টি-শার্ট। সে ছিল আমার হিরো। এখনও আছে। আমার বান্ধবী টালকে জিজ্ঞেস করুন। সে আমাকে সুপারম্যানের একটি আংটি কিনে দিয়েছে। ওটা আমি কখনও আঙুল থেকে খুলি না। সুপারম্যানের মধ্যে মজার বিষয় হলো তার জন্মটাই ওভাবে। সুপারম্যান যখন সকাল বেলা ঘুম থেকে জাগে তখন সে

সুপারম্যান। তবে বাকি পৃথিবীর সঙ্গে মানিয়ে চলতে তাকে ক্লার্ক কেন্টের ছদ্মবেশ ধরতে হয়। ব্যাটম্যান এবং স্পাইডারম্যানের কথা ধরুন—তাদেরকে সবাই ব্রুস ওয়েন এবং পিটার পার্কার নামে চেনে, তবে বিপদের সময় মানুষকে রক্ষা করার জন্য তারা সুপার হিরো বনে যায়। এই সাদৃশ্য বা মিলটি আমার বেশ পছন্দ। এর সঙ্গে মাঝে মাঝে আমার জীবনের একটা যোগাযোগ যেন খুঁজে পাই। শৈশবে পারফর্ম করার সময় নিজেকে সুপারম্যান বলে মনে হতো তবে দর্শকদের সামনে যখন থাকতাম না তখন আমি আরেকজন লিওর, একটু লাজুক এবং নিজেকে নিয়ে অনিশ্চয়তায় ভোগা এক কিশোর। প্রশ্ন হলো আসল কোনজন? আমার অলটার ইগো কোনটি? আমি যখন বড় হতে থাকি, আমার আত্মবিশ্বাস বাড়তে থাকে, আমার পেশাদার এবং ব্যক্তি জীবনের মাঝে সমন্বয় ঘটতে থাকে। তবু সুপারম্যান আমার মনে সর্বদাই একটি জায়গা দখল করে রেখেছে।

তের/চৌদ্দ বছর যখন বয়স আমার, ওই সময় আমি আমার বন্ধুদেরকে পার্টি এবং বার-এ গিয়ে খেলা দেখানোর মতো যথেষ্ট আত্মবিশ্বাস সঞ্চয় করি। ইসরায়েলে ত্রিশ থেকে পঞ্চাশজন লোকে একটা দল বেঁধে নিজেদের লিভিংরুমে হোস্ট শো কিংবা লেকচারের ব্যবস্থা করত। জ্যোতিষ কিংবা লেকচার যে কোনো বিষয় হয়ে উঠত বিনোদনের মাধ্যম। ওরকম একটি শোতে আমি একবার গিয়েছিলাম। ওটা ছিল সত্যিকারের দর্শকদের সামনে সত্যিকারের পারফরমেন্স। আমি ওদেরকে বলে দিতাম ওর কোন সংখ্যাটি নিয়ে ভাবছে, হাতের মুঠোয় কী ধরে রেখেছে, ঘড়ির সময় থামিয়ে দেয়াসহ এরকম নানান খেলা দেখাতাম। লোকে এ খেলাগুলো সবসময়ই পছন্দ করত তবে আমার কাছে জরুরি ছিল এ ব্যাপারটি যে তাঁরা শুরু থেকে শেষ পর্যন্ত পুরো অভিজ্ঞতাটি উপভোগ করেছেন এবং একটি ইতিবাচক শক্তি নিয়ে শো ত্যাগ করেছেন।

আমার সমস্যা ছিল শো-র সময় নির্ধারিত থাকত এক ঘণ্টার জন্য, কিন্তু এঁরা আমাকে মঞ্চ থেকে নামতে দিতে চাইতেন না। মঞ্চে আমার দীর্ঘ থেকে দীর্ঘতর সময় কেটে যেত, নতুন নতুন খেলা দেখানোর চেষ্টা করতাম। পরে যখন আমি একজন ম্যানেজার পেয়ে যাই, সে আমাকে বলে আপনার উচিত হবে দর্শকদের ক্ষুধার্ত রেখে মঞ্চ ত্যাগ করা। আমার প্রথম শোটি ছিল শিশুদের জন্য। আমি ১০০ শেকেল বা ৩০ ডলার পারিশ্রমিক পেয়েছিলাম। তখন আমার বয়স তেরো। খুব গর্ব হয়েছিল আমার।

আমি খেলা দেখানো ছোকরা হিসেবে একটা নাম পেয়ে যাই। চেনাজানা

লোকেদের মধ্যে জনপ্রিয়ও হয়ে উঠেছিলাম। তবে সিদ্ধান্ত নিই আরও বেশি দর্শকদের সামনে নিজেকে উপস্থাপন করব। এজন্য আমার নামটা বাইরে ছড়িয়ে পড়া দরকার যেটা বেশ কঠিন কাজই ছিল বলে জানতাম। তাই আমি নিজেকে মার্কেটিং করতে শুরু করি। আমি দুটি ভিন্ন উপায়ে এগোই।

একটি অভিপ্রায় ছিল হাইফার ছোট ছোট রেস্টুরেন্ট এবং খাবারের দোকানে ফ্রি পারফর্ম করব। টেবিল বোঝাই অনেকগুলো অচেনা লোকের সামনে খেলা দেখাতে সাহস লাগে। তবে আমি আমার সেরা জ্যাকেটটি পরতাম, সুন্দরভাবে আঁচড়ে নিতাম চুল, গভীর একটা দম নিয়ে মুখে হাসি টেনে এগিয়ে যেতাম। আমি খুব বিনীত তবে আত্মবিশ্বাসী থাকতাম। আমি একটি কৌশল শিখেছিলাম যে লোককে কখনো না বলার সুযোগ দিতে নেই। 'আপনারা কি মজার কিছু দেখতে চান?' এমন প্রশ্ন করলে রেস্টুরেন্টে খেতে আসা লোকেরা হয়তো জবাব দেবে, 'না, ধন্যবাদ।' এবং নিজেদের আলাপচারিতায় ফিরে যাবে। তার বদলে আমি বলতাম, 'আমি আপনাদেরকে এবারে একটি মজার জিনিস দেখাব।' তারপর আমি সংখ্যা অনুমান করার খেলাটা দেখাতাম অথবা চামচ বাঁকানো কিংবা গ্লাস নড়ানোর খেলা দেখাতাম। আমার খেলা দেখে লোকজন ইতিবাচক সাড়াই দিতেন। অন্য টেবিলের মানুষজনও ঘাড় ঘুরিয়ে তাকাত দেখতে কী নিয়ে এত উত্তেজনা, আশা করত আমি এরপর তাদের টেবিলে গিয়েও খেলা দেখাব।

রেস্টুরেন্টে আমার আত্মপ্রকাশের নামকরণ করেছিলাম 'ডাবল ইফেক্ট।' এটি এখনও আমি ব্যবহার করি। শুরুতে রেস্টুরেন্টের মালিকরা ভাবত অতিথিদের কেউ বুঝি আমাকে নিমন্ত্রণ করেছে আর ভোজনকারীরা মনে করত রেস্টুরেন্ট থেকে আমাকে পাঠানো হয়েছে খেলা দেখাতে। কাজেই কেউই আমাকে চলে যেতে বলত না। এ ব্যাপারটি সবসময়ই কাজে লেগে যেত। আমি কয়েকটি টেবিলে কয়েক মিনিট খেলা দেখাতাম, বিনোদিত করতাম মানুষকে, তাদেরকে হাসাতাম, তাদের মন খুশি হয়ে উঠত, তারপর তাদেরকে আমার নতুন ছাপানো বিজনেস কার্ড ধরিয়ে দিতাম এ আশায় যে এদের কেউ আমাকে ফোন করবে কোনো অফিস, পার্টি অথবা বারে খেলা দেখানোর জন্য। এভাবে আমি ভালই কাজ পাচ্ছিলাম।

আমার মায়ের মার্কেটিং টেকনিক ছিল তিনি হাইফার বিভিন্ন কোম্পানিতে চিঠি পাঠাতেন। তারা আগ্রহবোধ করলে আমাকে খেলা দেখানোর জন্য ডাকত।

আমি চাইতাম লোকের ভিড় থেকে আলাদাভাবে আমাকে সকলে চিনবে। তাই খামের ওপর লিখে দিতাম *'এই চিঠিটি খুলবেন না।'* আমি জানতাম তারা খাম খুলবেই কারণ এটাই মানুষের প্রকৃতি। খামের ভেতরে থাকত আমার ছবি এবং তাতে লেখা 'জানতাম আপনি নিজেকে সামাল দিতে পারবেন না।' এবং আমার শো সম্পর্কে ওতে তথ্য থাকত। লোকে হাসতে ভালবাসে। তারা বিনোদিত হতে পছন্দ করে এবং সরস দুষ্টামিকেও তারা প্রশ্রয় দেয়। আমি যেসব চিঠি পাঠাতাম, তার থেকে অনেকেই আমাকে ফোন করত।

মাঝে মাঝে আমি এই কারসাজি দেখিয়ে স্কুলের শিক্ষকদেরকে তাজ্জব করে দিতাম। যখন হাইস্কুলে ঢুকি ততদিনে আমি লাজুক ভাবটা পুরোপুরিই কাটিয়ে উঠেছি। আমার সবচেয়ে প্রিয় বিষয় ছিল বিজ্ঞান এবং অংক। এ সাবজেক্ট দুটোতে ছাক্কা নাম্বার ছিল বলে খুব ভাল রেজাল্ট করতাম। A পেতাম। আর B পেতাম বাইবেল, লিটারেচার এবং ইতিহাসে। কারণ এসব বিষয়ে আমি যে উত্তর লিখতাম তা টিচারদের মোটেই পছন্দ হতো না। একজন শিক্ষক হয়তো লিখলেন কবি ওই লাইনগুলো লিখেছেন কারণ মা'র প্রতি তিনি প্লেটোনিক ভালোবাসা অনুভব করতেন। কিন্তু আমি সবসময়ই এর সঙ্গে দ্বিমত প্রকাশ করে ভিন্ন উত্তর লিখেছি—এবং সে ব্যাখ্যা শিক্ষকের মোটেই পছন্দ হতো না। এবং তিনি B দিয়ে দিতেন। তবে পরে আমি বাইবেল পরীক্ষায় ভাল করতে শুরু করি কারণ আমি বুঝতে পারতাম শিক্ষক কোন শব্দটি বসালে খুশি হবেন। আমি তাই করতাম। আর জিম টিচার আমাকে খুব ভাল নম্বর দিতেন আমি স্কুলের বাস্কেটবল খেলার ফলাফল কী হবে তার চমৎকার ভবিষ্যদ্বানী করতে পারতাম বলে। আমার এসব দক্ষতা ছিল নি:সন্দেহে কাজে লাগার মতো। পনের বছর বাদে এখনও ওই দক্ষতাগুলো আমি কাজে লাগাচ্ছি। ২০১১ সালের ২৯ জুলাই নিউইয়র্ক পোস্ট কী লিখেছিল লক্ষ্য করুন: বুধবার রাতে রেড স্কুল অ্যারেনায় অনুষ্ঠিত মেজর লীগ সকারের অলস্টার গেম নিয়ে মেন্টালিস্ট লিওর সুশার্ড তাঁর অসাধারণ কৌশল অবলম্বন করে সকলকে আবার বিনোদিত করলেন। খেলা শুরুর আগে সুশার্ড হাফ টাইম স্কোর সম্পর্কে সঠিকভাবে ভবিষ্যদ্বানী করেছিলেন এবং বলেছিলেন খেলোয়াড়রা জিতে যাবেন। কি, স্কুল জীবনের অভিজ্ঞতার সঙ্গে মিলে যাচ্ছে না কথাগুলো?

আমার সবচেয়ে প্রিয় শিক্ষক ছিলেন আমার ম্যাথ টিচার। আমি তাঁকে খুবই শ্রদ্ধা করি কারণ তিনি আমাকে খুবই সহযোগিতা করেছেন। প্রতিটি ক্লাস

শেষে তিনি আমাকে ছাত্রদের সামনে কয়েক মিনিট পারফর্ম করতে বলতেন– মানে অংক কষতে নির্দেশ দিতেন। তিনি এটা করতেন যাতে তাঁর ক্লাস চলাকালীন কোনো গোলমাল না করি। এ শিক্ষকের প্রস্তাবে আমি দারুণ মজা পেতাম এবং এতে প্রতিদিন অডিয়েন্সের সামনে পারফর্ম করার আইডিয়াটি আমার মাথায় চলে আসে। এর ফলে আমি দক্ষতা প্রদর্শনের সুযোগ পেয়ে যাই। আমি অংক ক্লাসে কী ধরনের কৃতিত্ব দেখাতাম?

আমি এক টুকরো কাগজে একটি সংখ্যা লিখে তা গোপন রাখতাম। তারপর শিক্ষককে বলতাম কোনো অংকের ফর্মূলা বলতে। যে কোনো ফর্মূলা। তিনি যে ফর্মূলাই বেছে নিতেন তার উত্তর কিন্তু কাগজে লেখা সংখ্যাটির সঙ্গে মিলে যেত। প্রতিবারই তাঁর বিস্ময়াভিভূত চেহারা দেখতে আমার বেশ মজা লাগত।

আমি আরও খেলা দেখাতাম। আমি এক টুকরো কাগজে একটি সংখ্যা লিখে তা খামে পুরে তাঁকে দিয়ে বলতাম যে কোনো একটি সংখ্যার কথা ভাবুন। তবে এখুনি তা বলতে হবে না। আর হ্যাঁ, খামটি কিন্তু খুলবেন না। কয়েকদিন বাদে তাঁকে জিজ্ঞেস করতাম তিনি কোনো সংখ্যার কথা ভেবেছেন কিনা। অবশেষে তিনি হ্যাঁ বলে খামটি খুলতেন। এবং দেখতেন তিনি যে সংখ্যাটির কথা ভেবেছেন ঠিক সেটিই খামের ভেতরের কাগজে লেখা আছে। বলাবাহুল্য বিস্ময়ে তাঁর চোয়াল ঝুলে পড়ত।

এ ছাড়াও আমি আরেকটি খেলা খেলতাম। আমি কাগজে একটি ফর্মূলা লিখে রাখতাম যেটি আমি ছাড়া অন্য কেউ দেখতে পেত না। তারপর অংকের শিক্ষক একটি সংখ্যা লিখে নিয়ে আসতেন। তাঁর সংখ্যাটি হতো আমার ফর্মূলার উত্তর। সবসময় একই ঘটনা ঘটত। কখনও তাঁর ব্যত্যয় হতো না।

কিছুদিন আগে আমি আমার সেই অংকের শিক্ষকের সঙ্গে দেখা করতে গিয়েছিলাম। তিনি বেশ ইন্টারেস্টিং কিছু কথা আমাকে বলেন। তিনি চল্লিশ বছর শিক্ষকতা করেছেন, দীর্ঘ এ সময়ে বহু বাচ্চাকে পড়িয়েছেন। তবে খুব কম বাচ্চাকেই দেখেছেন যারা জানত তারা তাদের জীবন নিয়ে কী করবে। আমি তাদেরই একজন। আমি হাইস্কুলে পড়ার সময়ই তিনি এ কথা জানতেন এবং আমি কী গ্রেড পেলাম কিংবা কোন স্কুলে পড়লাম অথবা কোন বিষয় নিয়ে পড়াশোনা করলাম তাতে আসলে কিছুই এসে যাবে না। অবশেষে ফলাফল একই হবে কারণ আমার ছিল প্যাশন এবং স্বপ্ন। আমি কিছুর জন্য লক্ষ্য স্থির করতে

পেরেছিলাম। প্রিয় শিক্ষকের কাছ থেকে এরকম কথা শুনে সেদিন সত্যি খুব ভাল লেগেছিল।

হাইস্কুলের পাঠ শেষে আমি IDF বা ইসরায়েল ডিফেন্স ফোর্সে যোগদান করি। ইসরায়েলে এটা বাধ্যতামূলক, তিন বছরের জন্য। এটি অবশ্য আমার জন্য বেশ ভাল অভিজ্ঞতা ছিল। আমি ওখানে থাকাকালীন খেলা দেখিয়ে গেছি, কমব্যাট সোলজার হিসেবে আনঅফিশিয়াল শো করেছি। আর্মি থেকে বের হয়ে আসার পরে আমি বিশ্বের সেরা মেন্টালিস্ট হওয়ার লক্ষ্য নিয়ে কাজ শুরু করে দিই।

আমি একজন ম্যানেজার পেয়ে যাই এবং শো পাবার জন্য দু'জনে কঠোর পরিশ্রম করতে থাকি। আমি যেখানেই সুযোগ পেয়েছি খেলা দেখিয়েছি, সে ইভেন্ট যতই ছোট হোক না কেন, এমনকী বিনা পারিশ্রমিকেও পারফর্ম করেছি। আমি শুধু চেয়েছি আমার নামটা ছড়িয়ে পড়ুক। আমি ইসরায়েলের এন্টারটেনমেন্ট সার্কিটে কাজ করেছি—কাজ করেছি বারে, শো দেখিয়েছি প্রাইভেট পার্টিতে, কর্পোরেট পার্টিতে এবং অল্প অল্প করে, নানান দেশে আরও কাজ করার সুযোগ আসতে থাকে। আমি কোনো কিছুতে কখনও না বলিনি। কাজ করে গিয়েছি পাগলের মতো।

এক রাতে, ইসরায়েলে একটি প্রাইভেট পার্টিতে আমাকে আমন্ত্রণ জানানো হয়। অনুষ্ঠানটিতে উল্লেখ করার মতো কিছু ছিল না—এরকম বহু পার্টিতে আমি খেলা দেখিয়েছি—তবে এই পার্টিতে আমাকে একটি অনুরোধ করা হয় যা আমার জীবনে বড় ধরনের পরিবর্তন ঘটিয়ে দেয়।

পার্টির হোস্ট ছিলেন একটি বৃহৎ টেলি কমিউনিকেশন কোম্পানির মালিক। কোম্পানিটি একটি নতুন সেল ফোন বাজারে ছাড়ার ব্যবস্থা করতে যাচ্ছে। ভদ্রলোকের জন্য এটি ছিল একটি বিশাল নতুন প্রডাক্ট এবং তাঁর আশা এটি সেল ফোন জগতে ব্যাপক আলোড়ন তুলবে। তিনি আমাকে বিস্মিত করে দিয়ে জানতে চাইলেন আমি একটি আন্তর্জাতিক বাণিজ্য শোতে গিয়ে মার্কেটিংয়ের বিষয়ে সাহায্য করতে পারব কিনা। আমার মনে প্রথমেই যে কথাটি উদয় হয় তা হলো আমি কোনোদিন এ ধরনের কাজ করিনি এবং আমার কাছ থেকে কী প্রত্যাশা করা হচ্ছে তাও আমার জানা নেই এবং তিনি যা আশা করছেন তা আদৌ করতে পারব কিনা। তবু বললাম আমি পারব। এর সঙ্গে সংযুক্ত হতে পারলে খুবই গর্ব অনুভব করব।

সে রাতে বাসায় ফিরে ভাবছিলাম এ কীসের মধ্যে নিজেকে জড়িয়ে ফেলছি? আমার খুব দুশ্চিন্তা হচ্ছিল। যদি এ নতুন ভূমিকা আমাকে আমার বহুল প্রত্যাশার লাইভ পারফরমেন্স এবং টেলিভিশন শো থেকে দূরে সরিয়ে নেয় তাহলে? আমি কি নিজেকে বিক্রি করে দিচ্ছি? আমি যদি সেল ফোন বিক্রির সেরকম কোনো রাস্তা খুঁজে না পাই? আমি তো শুধু বিনোদনমূলক কাজ করতে পারি, পণ্য বিক্রি করতে জানি না।

'আমি কীভাবে এ কাজটা করব?' এ প্রশ্ন মাথা থেকে ঝেঁটিয়ে 'এ ইভেন্টের জন্য সবচেয়ে ভালভাবে কীভাবে নিজেকে প্রস্তুত করা যায়?' তা ভাবতে লাগলাম মনের আতংক দূর করে দিয়ে। তারসঙ্গে আরেকটি প্রশ্ন যোগ করলাম, 'আমার ক্যারিয়ারের রাস্তার সঙ্গে এই ট্রেড শোটিকে কীভাবে অংশ করে নিতে পারি?'

এরপরে টেলিকমিউনিকেশন বিজনেস এবং যে কোম্পানিতে আমি কাজ করছি ও তাদের প্রতিযোগিতা সম্পর্কিত বিষয়ে যতটা জানা সম্ভব সবকিছু আমি জেনে ফেললাম। আমি মার্কেটিং এবং সেল বিষয়ক প্রচুর বইপত্র পাঠ করলাম। এমনকী দেশের বাইরের একটি ট্রেড কনফারেন্সে পর্যন্ত গেলাম দেখতে তারা কীভাবে কাজ করে এবং আমার কাছ থেকে কী আশা করা হবে।

অবশেষে উপস্থিত হলো ইভেন্টের দিন। মঞ্চ প্রস্তুত। আমার সামনে দুই হাজার মানুষ। এটি আমার জীবনের অন্যতম বড় শো। শুরুতে পরিহাস ছলে কিছু কথাবার্তা চলল তারপর আমি দশজন মানুষকে তাদের সেলফোনসহ ডেকে নিলাম মঞ্চে। এক এক করে তাদের সবাইকে বললাম তারা যেন তাদের বাড়িতে অথবা কোনো বন্ধুকে ফোন করে। বেশিরভাগই তা করতে ব্যর্থ হলো। তাদের ফোনে নেটওয়ার্কই পাচ্ছে না, বলল তারা। কয়েকজন ফোন করতে পারল। আমি এদেরকে স্টেজের কিনারে একত্রিত করলাম। 'আপনারা কোন সেল ফোন ব্যবহার করছেন?' একে একে তাদের প্রত্যেককে জিজ্ঞেস করলাম আমি। তারা যে সেল ফোনের কথা বলল সেগুলো আমার প্রমোট করা কোম্পানির ফোন। হল ভর্তি দর্শক খুবই প্রীত হলো এবং তারা হাততালিতে ফেটে পড়ল। আমাকে আর ফোন বিক্রির জন্য বাড়তি কোনো কথা খরচ করতে হলো না: মেসেজটি ছিল পরিষ্কার।

প্রথমবারের ওই ট্রেড শোয়ের পরে আমি বিশ্বজুড়ে আরও ডজনখানেক দেশে শো করেছি। আমি সবসময়ই ক্লায়েন্টের জন্য একটি রূপক তৈরি করতাম যাতে তাদের পণ্যের কথা সকলে মনে রাখে। হিউলেট প্যাকার্ড লেজার প্রিন্টার্সের

জন্য আমি মাইণ্ড প্রিন্টিংয়ের বদলে মাইন্ড রিডিং কনসেপ্ট নিয়ে আসি। BMW-র জন্য একটি ৪ সিলিন্ডার ই২৫০ চোখ বাঁধা অবস্থায় চালিয়ে নিয়ে এসে স্লোগান দিয়েছিলাম 'আপনি চোখ বুজেও বিএমডব্লুওর ওপর ভরসা রাখতে পারবেন।'

বছর কয়েক আগে একটি টিভি শো'র প্রযোজক আমাকে ফোন করেন। তাঁরা তাঁদের নতুন রিয়েলিটি *শো দ্য সাকসেসর*-এ আমাকে একজন প্রতিযোগী হিসেবে চাইলেন। এ শোটি ইসরায়েলসহ বিশ্বের কয়েকটি দেশে দেখানো হয়। এর উপস্থাপক বিখ্যাত 'মিস্টিফিয়ার' এবং 'এন্টারটেনার উরি গেলার'। এই শো'র পেছনে উরির উদ্দেশ্য ছিল তিনি একজন মেন্টালিস্টকে খুঁজে নেবেন তাঁর তথাকথিত উত্তরসূরী হিসেবে। ১৯৭০-এর দশক থেকেই আন্তর্জাতিকভাবে খ্যাত উরি তাঁর মানসিক কিছু শক্তি ও দক্ষতার জন্য যার সাহায্যে তিনি চামচ বাঁকিয়ে ফেলতে পারতেন, বন্ধ করে দিতে পারেন ঘড়ি চলাচল এবং অবিশ্বাস্য টেলিপ্যাথিক দক্ষতার ব্যবহার জানেন। তিনি দুনিয়াজুড়ে সেলিব্রেটি এবং ব্যবসায়ী নেতাদের পরামর্শ দেন, কোম্পানিগুলোকে তেল খুঁজে পেতে সাহায্য করেছেন, তাঁকেই প্রথম এবং সত্যিকারের ইনফোটেইনার বলা চলে। তিনি আরও বিখ্যাত হয়ে আছেন অনেক সন্দেহবাদীই চেষ্টা করছে তাঁর কর্মকাণ্ড ভুয়া বলে প্রমাণিত করার জন্য। কিন্তু সকলেই ব্যর্থ হয়েছে। আমি এ প্রস্তাব তৎক্ষণাৎ গ্রহণ করলাম।

টাইটেল জেতার জন্য আরও নয়জন বিভিন্ন প্রতিযোগী রয়েছে। বারো সপ্তাহ ধরে আমরা আমাদের মানসিক দক্ষতা প্রমাণের প্রাণান্ত চেষ্টা চালালাম বিচারক উরি গেলার, স্টুডিও অডিয়েন্স এবং বাড়ির টিভি দর্শকদের মন জয় করার জন্য যারা আমাদেরকে ভোট দিতে পারবেন। এ ছিল এক দারুণ অভিজ্ঞতা। মেন্টালিস্টরা সবাই সবাইকে চিনতেন বলে বেশ মজা হয়েছিল।

ফাইনাল শোতে আমাকে সাকসেসর বা বিজয়ী বলে ঘোষণা করা হলো। দুই তৃতীয়াংশ ভোট পড়েছিল আমার পক্ষে। উরি গেলার এমনও বললেন, 'আমি দুইবার বিগবেন ঘড়িটাকে থামিয়ে দিয়েছিলাম। তবে তুমি যা করেছ তা আমাকে আরও বেশি মুগ্ধ করেছে।'এটি ছিল আমার জীবনের একটি অন্যতম সেরা মুহূর্ত। আমি ইসরায়েল এবং ইউরোপে সেলিব্রেটি টাইপের হয়ে উঠলাম, বিশেষ করে ইসরায়েলে। একটা সময় দেখি সানগ্লাস ছাড়া বাইরেই যেতে পারছি না, লোকে আমাকে চিনে ফেলছে। খুব উত্তেজক ব্যাপার ছিল সেটা।

অনেকেই বলেন *দ্য সাকসেসর* ছিল আমার জন্য বড় ব্রেক, তবে আমি

ব্যাপারটিকে ওভাবে দেখি না। আমি দীর্ঘদিন ধরে জনতার জন্য যে কঠোর পরিশ্রম করেছি তারই ফল ছিল ওটা। বিজয়ী হিসেবে মিডিয়ার মনোযোগ আকর্ষণের কারণে আমি বেশ কিছু ফোন কল এবং কাজ পেয়ে যাই তবে এটা শেষ হওয়ার পরে আমি আবার আমার আগের জীবনে ফিরে যাই—পৃথিবীর সেরা মেন্টালিস্ট হওয়ার জন্য ভয়ানক কঠিন পরিশ্রম করতে থাকি।

তিন
মনের শক্তি–আপনি ভাবছেন, সেই কারণে আমিও

আমার পাবলিশারের কনফারেন্স রুমে বসে আমি এমিকে একজন লোকের কথা ভাবতে বললাম, নারী অথবা পুরুষ, যার কথা আমার কোনোভাবেই জানা সম্ভব নয়। এখানে বেশ লোকজন জড়ো হয়েছে, সকলের চোখ এমির ওপর। সে সংক্ষেপে মাথা ঝাঁকাল। তাকে বেশ আত্মবিশ্বাসী মনে হচ্ছে। সে একজনের কথা ভাবল। তার চেহারায় মনোযোগের যে ছাপ পড়েছে তা দেখেই আমি বুঝতে পারছিলাম ও নামটা ঠিক করে ফেলেছে এবং তা চেঞ্জ করবে না।

'তুমি এক মহিলার নাম ভেবেছ,' বললাম আমি। এমি হেসে মাথা দোলাল। আমি তীক্ষ্ণ দৃষ্টিতে ওর মুখের দিকে তাকালাম, চোখের দিকে নজর ফেরালাম, আরেকটু কাছিয়ে গেলাম। 'মহিলার নামে পাঁচটি অক্ষর আছে।' আবার মাথা দোলাল এবং হাসি।

ও আত্মনিবিষ্ট, চায় আমি যেন সফল হই। মনটাকে একদম খুলে রেখেছে–ফলে কাজটা আমার জন্য সহজতর হয়ে উঠল।

'এই ঘরের কেউ কি তাকে চেনে?' মাথা নাড়ে এমি। আমার হাতে একটি কলম এবং একটি কার্ড। আমি ওতে কিছু লিখতে শুরু করি। আমি এখন অক্ষরগুলো দেখতে পাচ্ছি, একটা ছবি। আমি অক্ষরগুলো লিখতে লাগলাম। প্রথমে N তারপর I।

'সেকি তোমার খুব ঘনিষ্ঠ কেউ?' বলি আমি, এটা ঠিক প্রশ্ন নয়। এমির চিন্তাশক্তির জোরে বুঝতে পারছি মহিলা ওর কাছের মানুষই হবে। আমার লেখা এতক্ষণে শেষ–পাঁচ অক্ষরের একটি শব্দ, একটি নাম লিখেছি কার্ডে। আমি ছাড়া অন্য সবাইকে কার্ডটি দেখালাম। TANIA। সবাই প্রথমে কার্ডটি দেখল তারপর তাকাল এমির দিকে। দ্বিতীয় সারিতে বসা মানুষজন ঘাড় লম্বা করে ওর মুখ দেখার চেষ্টা করছে। ওরা নামটি জানতে চায়।

'তো এমি,' জিজ্ঞেস করি আমি। 'তুমি কী নাম ভেবেছিলে?' এক মুহূর্ত বিরতি তারপর জবাব দেয় এমি। 'তানিয়া,' সকলে হাঁপিয়ে ওঠার মতো শব্দ করল। আমি ওকে কার্ডটি দেখাই। 'ও আমার বেস্ট ফ্রেন্ড,' জানায় এমি। 'আর নামের বানানটি ও ঠিক এভাবেই লেখে। 'I দিয়ে, Y দিয়ে নয়। ও যখন ওর বান্ধবীর নামের কথা ভাবছিল আমি তখন ওর মনের মাঝে নামটি দেখতে পাচ্ছিলাম। সকলে উত্তেজিত হয়ে উঠল, একসঙ্গে কথা বলতে শুরু করেছে। আমি কীভাবে কাজটা করলাম? আমি কী করে এমির মনের মধ্যে ঢুকে এই নামটি বের করে আনলাম?

আমি হাজার হাজার মানুষের মন পড়েছি এবং সহস্রাধিক বন্ধুর নাম, প্রথম প্রেমিক বা প্রেমিকার নাম, প্রথম টিচারের নাম ইত্যাদি বের করে এনেছি তাদের মন থেকে। আমি মানুষের মন পড়তে ভালবাসি। আমি কী করি এবং মনের কত শক্তি আছে তার পরিষ্কার পরিচয় জেনে এর সাহায্যে। একটি মন আরেকটি মনের মধ্যে প্রবেশ করতে পারে। ব্যাপারটা দারুণ। মানুষ ভাবে মন সত্যি বড় বিচিত্র জিনিস। শুধু আমার মন নয়, এমিরও। সে তার দূরে থাকা বন্ধুর একটি ছবি ফুটিয়ে তুলেছে স্মৃতিপটে। এটি বেশ জটিল প্রক্রিয়া। এ ছবিটি দীর্ঘসময় সে তার মনে ধরে রেখেছে।

আমরা সবাই জানি আমাদের পঞ্চ ইন্দ্রিয় রয়েছে। দেখা, গন্ধ নেয়া, স্বাদ গ্রহণ করা, স্পর্শ করা এবং শোনা। সেই ছোটবেলা থেকেই আমি পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের কথা জানতাম। আমাদের এ ইন্দ্রিয়গুলো আমাদের চারপাশের পৃথিবীকে উপলব্ধি করতে সাহায্য করে। বিজ্ঞানীরা অবশ্য এখন স্বীকার করছেন আমাদের আরও ইন্দ্রিয় রয়েছে যার সাহায্যে বাইরের তথ্য গ্রহণ করা যায়। সাইকেল কীভাবে চালাতে হয় আপনি জানেন। আপনার ভারসাম্য রক্ষা করার ইন্দ্রিয়ের সাহায্যে। প্রচণ্ড ঠাণ্ডার দিনে কে আপনাকে মোজা পরে থাকতে বলে? তাপমাত্রার ইন্দ্রিয়। এ আপনাকে গরম ইস্তিরিতে হাত দিতেও মানা করে। আমাদের আরও কিছু ইন্দ্রিয় রয়েছে যা যন্ত্রণা বা ব্যথা শনাক্ত করতে পারে এবং বলতে পারে এর তীব্রতা কতটুকু। এ ছাড়াও রয়েছে সময় এবং দিক নির্দেশনা বুঝতে পারার ইন্দ্রিয়—যদিও অনেককে জানি যাদের এ ইন্দ্রিয়গুলোর একটাও নেই। তাদের সময়জ্ঞানও নেই, কোন পথে চলবে তাও জানে না।

আমার আরেকটি ইন্দ্রিয় আছে, সবাই যাকে জানে 'ষষ্ঠ ইন্দ্রিয়' বলে। এ ইন্দ্রিয় দ্বারা আমি আমার মনের পৃথিবীকে প্রত্যক্ষ করতে পারি, এই সিক্সথ সেন্স

আমাকে অন্যদের ইন্দ্রিয় বুঝতেও সাহায্য করে।

লোকে আমাকে সবসময়ই জিজ্ঞেস করে আমার অতিপ্রাকৃত ক্ষমতা রয়েছে কিনা। না, নেই। যদিও আমি আমার শোতে 'সুপারন্যাচারাল' কথাটি ব্যবহার করি। কিন্তু আমার দক্ষতার মধ্যে অস্বাভাবিক কোনো ব্যাপার আছে বলে মনে করি না। আমি নিজেকে সাইকিক কিংবা আলোকদ্রষ্টা বলে দাবি করি না। বরং বলি আমার কিছু নির্দিষ্ট 'দক্ষতা' এবং 'সামর্থ' রয়েছে এবং আমি বিশ্বাস করি এগুলো সবারই আছে। কোনো না কোনোভাবে। আমরা আমাদের মনকে একেকজন একেকভাবে ব্যবহার করি। আমার ক্ষেত্রে, শৈশবে আমি যখন আবিষ্কার করেছি আমি আমার মনকে অন্যভাবে ব্যবহার করতে পারি, তখন আমি প্রাকটিস করার সিদ্ধান্ত নিই এবং এই দক্ষতাকে শান দিতে থাকি। এসব কিছুই নির্ভর করে ফোকাসিংয়ের ওপর, এবং আমি জোর দিয়েই বলেছি বিষয়ের ওপর ফোকাস করতে হবে। এমনি এমনি আপনি একটি চামচ বাঁকাতে পারবেন না অথবা নড়াতে সমর্থ হবেন না। কিংবা কারও মনের কথাও পড়তে পারবেন না। আপনাকে ফোকাস করতে হবে, প্রাকটিস করতে হবে। এবং আপনারা জানেন আমি প্রচুর প্রাকটিস করেছি।

একবার দক্ষিণ আফ্রিকান গলফ খেলোয়াড় গেরি প্লেয়ার তিনশ গজ দূর থেকে হিট করে নিখুঁতভাবে গর্তে ফেলে দিয়েছিল বল। হাততালি দিয়ে উঠেছিল দর্শক। একজন মন্তব্য করে বসে, 'লাকি শট!' শুনে গেরি বলেন, 'আপনি ঠিকই বলেছেন। তবে মজার ব্যাপার হলো আমি যত কঠোর পরিশ্রম করি ততই আমার প্রতি সুপ্রসন্ন হয়ে ওঠে ভাগ্য।'

এক অন্ধ চিত্রশিল্পী আছেন, জন ব্রামব্লিট, দৃষ্টিশক্তি হারানোর পরে তিনি বিভিন্ন রঙের পেইন্ট ছুঁয়েই নানান বিন্যাস অনুভব করতে পারতেন। স্রেফ স্পর্শ করে তিনি এত সুন্দর পোট্রেট আঁকেন মনে হয় জীবন্ত— অথচ সে সব লোককে তিনি জীবনে দেখেননি। দারুণ না? অনেক অন্ধ মানুষ আছেন পাহাড়ে বাইক চালাতে পারেন, জঙ্গলের মধ্য দিয়ে পথ চলতে তাঁদের সমস্যা হয় না কারণ তারা ইকোলোকেশনের দক্ষতা অর্জন করেছেন।

অনেক শ্রবণ প্রতিবন্ধী সুরকার রয়েছেন যারা অসাধারণ সব সুর তৈরি করেছেন যদিও কখনও ওই মিউজিক শুনতে পাননি। এ পৃথিবীকে উপলব্ধি করার বহু রাস্তা আছে। তাহলে কেউ যদি মানুষের মনের কথা বুঝতে পারে কিংবা মানসিক শক্তি দিয়ে ধাতব জিনিসপত্র বাঁকিয়ে ফেলতে পারে তাতে অবাক হওয়ার কী আছে?

মন এক আশ্চর্য বস্তু।

আমার শোয়ের নাম *সুপারন্যাচারাল এন্টারটেইনমেন্ট*। নামেই শোয়ের পরিচয়। শোটি অতিপ্রাকৃত বিষয় নিয়ে খোঁড়াখুঁড়ি করে, অনুসন্ধান চালায়, সেসব এলাকার মধ্যে প্রবেশ করে যা মানুষের পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের বাইরে, যে ইন্দ্রিয় এক্সট্রাসেন্সরি পারসেপশন নিয়ে কাজ করে। এবং পাশাপাশি এটি পুরোপুরি বিনোদনের ব্যবহারও করে। আমার লক্ষ্য হলো দর্শকদেরকে একটি ইতিবাচক, রোমাঞ্চকর অভিজ্ঞতার সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দেয়া।

আমি আগেই বলেছি আমার চিন্তাভাবনাগুলো যেভাবে ব্যবহার করি তার সঙ্গে লেজার বিম ও ফ্লাশলাইটের তুলনা চলে। আমি যখন বাস্কেটবল খেলি, আমি নি:সন্দেহে মাইকেল জর্ডানের লেজার বিমের কাছে ফ্ল্যাশ লাইটমাত্র। কিংবা যখন গিটার বাজাই? ওয়েল, তখন আমি ফ্লাশলাইটের চেয়ে ভাল তবে লেজার বিম হতে পারি না। আমি নিশ্চিত আপনাদের অনেকেরই অনেক প্রতিভা আছে যারা লেজার বিমের কাছাকাছি আর অন্যরা—ওয়েল, ওদের কথা আমরা ভুলে গেলেই পারি।

আমি যেসব কাজ পারি তার একটা তালিকা দিলাম

এক থেকে একশোর মধ্যে যে কোনো একটি সংখ্যা আপনি চিন্তা করুন, আমি বলে দিতে পারব।

* আপনার প্রথম প্রেমের কথা আমি বলতে পারব।

আপনার জন্মতারিখ এবং জন্মদানের কথাও বলে দিতে পারি।

* আপনি আপনার অনাগত সন্তানের নাম কী রেখেছেন তাও আমি বলে দিতে পারি।

আপনার হাতের মুদ্রা কিংবা চামচ অথবা পেরেক বাঁকা করে দিতে পারব। ওয়াইন গ্লাসের নিচের সরু অংশটা বাঁকিয়ে ফেলতে জানি।

* এমন কোনো ঘটনার কথা বলে দিতে পারি যা আপনি ছাড়া অন্য কেউ জানে না।

আপনার সঙ্গে অপর কয়েকটি লোকের শক্তি বিনিময় করতে পারি।

আপনাকে না ছুঁয়েও মনে এই অনুভূতি এনে দিতে পারি যে আপনাকে স্পর্শ করা হয়েছে।

* কোনো বই থেকে শতাধিক শব্দের মধ্যে কোন্ শব্দটি আপনি নির্বাচন করবেন তা বলে দিতে পারি।

আপনি আজ যে সংখ্যাটি চিন্তা করছেন তা আগামীকাল আপনাকে বলে দিতে পারব।

যে কোনো বেসবল খেলোয়াড়ের সুইং এলোমেলো করে দিতে পারি।

* যে কোনো পোকার গেম আমি জিততে জানি।

আর যে সব কাজ আমি পারি না তাহলোঃ

কোন্ লটারিটি জিতবে তা বলতে পারি না। (যদিও একবার প্রায় পেয়ে গিয়েছিলাম)।

* রাস্তায় হাঁটা লোকদের চিন্তাভাবনাগুলো পড়তে পারি না।
* আপনার সঙ্গে ডিনারে বসলে আপনার মনের সমস্ত কথা আমি বলতে পারব না।
* নিখোঁজ লোকদের সন্ধান এনে দিতে পারি না—পারলে অবশ্য ভাল হতো।
* রোগ নিরাময় করতে জানি না (যদিও বহুবার আমাকে অনুরোধটি করা হয়েছে)

মৃতদের সঙ্গে কথা বলতে পারি না। (আসলে মৃতদের সঙ্গে আমি কথা বলি–ওরা শুধু আমার ডাকে সাড়া দেয় না)

* ফুটপাতে হাঁটার সময় খানাখন্দে আমাকে পড়তেই হয়, এটাকে ঠেকাতে পারি না।
* চেষ্টা করা সত্ত্বেও গায়ে ওজন চাপাতে পারি না।
* ভেগাসে ক্যাসিনো খেলতে পারি না।

আমি প্রতিটি আলাদা খেলায় আলাদাভাবে আমার মানসিক দক্ষতা ব্যবহার করি। মাইণ্ড রিডিংয়ের ক্ষেত্রে আমি পুরো মানুষটিকে পড়ে ফেলি, বডি ল্যাংগুয়েজে, চোখের নড়াচড়া ইত্যাদি ক্লুগুলো আমার চিন্তার প্রক্রিয়া চালাতে সাহায্য করে এবং মানুষটি ঠিক কী নাম ভাবছে বা ছবির কথা চিন্তা করছে তার ওপর আরও পরিষ্কার ফোকাস করতে আমার সুবিধা হয়।

আমি যখন আপনাকে কোনো কিছু ভাবার সুযোগ দিই, হোক সেটা এক থেকে একশোর মধ্যে কোনো সংখ্যা নির্বাচন কিংবা তাকে রাখা শতাধিক বইয়ের মাঝ থেকে একটি শব্দ বাছাই, আপনি সে চিন্তা করার আগেই আমি তা লিখে ফেলব। দেখে মনে হয় আমি যেন ভবিষ্যদ্বানী করছি। এক অর্থে তাই, তবে একে

'ওপেন প্রেডিকশন' বলা যেতে পারে। প্রশ্ন হলো, 'যখন কেউ একটি বিষয় নিয়ে ভাবছেই না তখন কি কারও মন পড়া সম্ভব?' আপনি একটি সংখ্যার কথা ভাবছেনই না অথচ সেটি সম্পর্কে আমি কী করে ভবিষ্যদ্বানী করব? শব্দের ক্ষেত্রেও তাই। আপনি কোনো বই পছন্দই করেননি সেখানে আমি কী করে বলব কোন শব্দটি আপনি নির্বাচন করবেন? তবে বাস্তবতা হলো এই যে আপনি সংখ্যা এবং শব্দ নির্বাচন করছেন, কারণ আমি আপনাকে দিয়ে ওটা করাচ্ছি। আমি আপনার পিছু লেগে থাকি। আপনাকে প্রভাবিত করি। আমি আপনার চিন্তার প্রক্রিয়ার মধ্যে ঢুকে গিয়ে ওই শব্দ কিংবা সংখ্যাটি রোপণ করে দিই। ব্যাপারটা দারুণ না?

চার
লন্ডন ২০০৯

আমি মাঝে মাঝে মাইন্ড রিডিং এবং কাউকে প্ররোচিত করার কাজটি একই সঙ্গে করি। এটি একটি অফিস পার্টির ঘটনা। আমরা নদীর ধারে একটি ওয়্যারহাউজে বসে আছি। আমি পেনিকে বললাম বাইরে গিয়ে কোনো একটি সময়ের কথা ভাবতে। যে কোনো সময়, তার যা খুশি। পেনি চলে যাওয়ার পূর্বে পিটার নামে এক তরুণকে আমি তার ঘড়ির কাঁটাগুলো ইচ্ছেমতো ঘুরিয়ে নিয়ে যেখানে খুশি থামতে বললাম। তবে ঘড়ির মুখটি যেন কেউ দেখতে না পায়। এমনকী পিটারের নিজেরও দেখা চলবে না।

এরপরে আমি পেনিকে ডেকে আনলাম ঘরে। 'তুমি কোনো সময়ের কথা ভেবেছ?' জিজ্ঞেস করলাম ওকে। 'জ্বি,' জবাব দিল ও। 'কোনো বিশেষ সময়ের কথা নাকি মনে যা এসেছে তাই?' 'বিশেষ সময়ের কথাই ভেবেছি,' হাসিমুখে বলল পেনি। এরপরে আমি ওকে সময়টি কোনো ঘড়িতে দেখার কথা কল্পনা করতে বললাম। 'ভেবে নাও বিগবেন কিংবা এরকম কোনো বড় ঘড়ির কথা।' এর ফলে পেনি ওর মনের মধ্যে অ্যানালগ টাইম দেখতে পাবে, ডিজিটাল নয়। এতে আমার জন্যেও সুবিধে হবে। ওই মুহূর্তে সময়ের ছবিটি আমার কাছে চলে এল। আমি সময়টি একটি কার্ডে লিখে লুকিয়ে রাখলাম। তাকালাম পেনির দিকে। আবেগে জ্বলজ্বল করছে চেহারা। 'তুমি যে সময়ের কথা ভাবছিলে তার কথা এখন বলো।'

'সাতটা পঞ্চান্ন,' বললাম ও। 'ওই সময়ে আমার জন্ম।'

'আশ্চর্য তো! আমিও তো আমার কার্ডে ৭.৫৫ লিখে রেখেছি,' বলে সবাইকে কার্ডখানা দেখালাম আমি। বিস্ময়ে চোয়াল ঝুলে পড়ল পেনির। সে ব্যাপারটি বিশ্বাসই করতে পারছে না।

'দ্যাটস ক্রেজি,' কয়েক সারি দূর থেকে মন্তব্য করে বসল এক দর্শক। আমি পেনির মনের কথা পাঠ করেছি এবং ব্যক্তিগত একটি সময় সেখানে দেখতে

পেয়েছি, এ ব্যাপারটি ছুঁয়ে গেল সকলকে।

'দাঁড়ান, দাঁড়ান,' বললাম দর্শককুলকে। 'আরও আছে। আপনাদের মনে আছে পিটার তার হাতঘড়ির কাঁটাগুলো ঘুরিয়ে দিয়ে সময়টা বন্ধ করে দিয়েছিল? এবং সে সময়টি কেউ দেখতে পায়নি?' সবাই মাথা ঝাঁকাল, প্রত্যাশা নিয়ে অপেক্ষমান। 'ওয়েল, পিটার, তুমি কি এবারে তোমার ঘড়ির দিকে তাকিয়ে বলবে ক'টা বাজে?'

কব্জিতে বাঁধা ঘড়ি তুলে ধরল পিটার। 'সাতটা পঞ্চান্ন।' বলল সে। মাথা নাড়ছে সে অবিশ্বাসের ভঙ্গিতে। 'অবিশ্বাস্য।' চেঁচিয়ে উঠল একজন। সকলে ফেটে পড়ল হাততালিতে।

অদ্ভুত, তাই না? আমি এরকম কাজ আগেও অনেকবার করেছি। তবে এর মধ্যে কিন্তু কোনো কাকতালীয় ব্যাপার নেই। কাকতালীয় বিষয়টিতে আমার বিশ্বাসই নেই। আমি মানুষকে যখন কোনো সংখ্যার কথা ভাবতে বলি তখন তাদের মনের মধ্যে একটি সংখ্যা ঢুকিয়ে দিই। তারা বলে তারা ওই সংখ্যাটির কথা ভেবেছে কারণ এর সঙ্গে তাদের বিশেষ সম্পর্ক রয়েছে। এক মহিলা একবার আমাকে বলেছিল সে একানব্বই সংখ্যার কথা ভেবেছিল কারণ তার দাদু সদ্যই একানব্বইতে পা রেখেছিলেন। বাস্তবে আমি ওই সংখ্যাটি কিন্তু কাগজে লিখে রেখেছিলাম মহিলাকে প্রশ্নটি করার ঢের আগে। বিষয়টি আপনাদেরকে ভাবাচ্ছে, তাই না?

আমি এর আগে উল্লেখ করেছিলাম আমার মানসিক দক্ষতার আরেকটি দিক হলো পজিটিভ এনার্জি বা চি এনার্জি ট্রান্সফার করা। এ হলো ভাইটাল এনার্জির একটি আকার যা শরীর, মন ও উদ্যমকে একত্রিত করে। আমি এটি সৃষ্টি করি এবং আমার মন ব্যবহারে নিয়ন্ত্রণ করি। আমার চিন্তার শক্তির সঞ্চয় ও প্রেরণের জন্য আমি এতে চূড়ান্ত ফোকাস করে থাকি—এতটাই শক্তি যার সাহায্যে চশমার কাচ শূন্যে ভাসানো যায়, চামচ এবং কারও হাতের মুঠোয় রাখা কয়েন বাঁকানো যায়, ঘড়ির কাঁটা বন্ধ করাও সম্ভব। এমনকী একজনের কাছ থেকে আরেকজনের ভেতরে শক্তি স্থানান্তরও করা যায়। এ ধরনের মেন্টালিজম সত্যি খুব ইন্টারেস্টিং কারণ এখানে আমার চিন্তাগুলো আমার মনের বাইরে কাজ করছে তা পরিষ্কার দেখতে পাচ্ছি, শারীরিকভাবে এগুলো প্রদর্শিত হচ্ছে।

তো মাইন্ড রিডিং, কাউকে কিছু করতে রাজি করানো এবং চি এনার্জি হলো সেইসব উপাদান যার সাহায্যে একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে আমি আমার মনকে ব্যবহার করি। 'আপনি কীভাবে ওটা করেন?' এ প্রশ্নের মৌল জবাব হলো এটি।

আসল হলো মনের শক্তিকে বিশেষ পথে ব্যবহার করা। আমি পরের অধ্যায়গুলোতে এ নিয়ে আরও গভীর আলোচনা করব এবং আন্ডারগ্রাউন্ড সিক্রেটসের পৃথিবীর দরজা খুলে দেব যা আপনারা ব্যবহার করতে পারবেন। আমি মন থেকেই বিশ্বাস করি যে প্রত্যেকেই তাদের মানসিক শক্তি বৃদ্ধি করতে পারে।

আপনারা বোধহয় বুঝতে পেরেছেন আমি সবকিছু মনের সাহায্যে করতে ভালোবাসি। আমাদের মস্তিষ্কের মেকানিজম, আমাদের চিন্তাশৈলীর প্রক্রিয়া, আমরা কীভাবে কাজ করি বলে ভাবি ইত্যাদি বিষয়গুলো নিয়ে পড়াশোনা করা আমি আমার কাজের অংশ বিশেষ বলেই মনে করি।

আমি যদি আপনাকে বলি আজ দিনটা আপনার ভাল যাবে, অবশ্যই যাবে, কারণ আপনার মন এ তথ্যটি প্রসেস করবে এবং এ ব্যাখ্যাটি মনের গভীরে ঢুকিয়ে নেবে। আমি যদি বলি আজ দিনটি হবে আপনার জীবনের সবচেয়ে খারাপ দিন, বিশ্বাস করুন, তাই ঘটবে। আপনি হয়তো ছাতা না নিয়ে বেরিয়ে পড়লেন। এমন সময় ঝমঝমিয়ে বৃষ্টি নেমে আপনাকে কাকভেজা করিয়ে দিল। আপনি অফিস মিটিংয়ে পৌঁছালেন দেরি করে। ক্লায়েন্ট হারালেন এবং আরও খারাপ আপনার বয়ফ্রেন্ড অথবা গার্লফ্রেন্ডও আপনাকে ছেড়ে চলে গেল। এ হলো পিগম্যালিয়ন ইফেক্ট, একটি সেলফ-ফুলফিলিং প্রোফেসি, একটি ভবিষ্যদ্বানী যা সত্যি হতে বাধ্য। এমনকী এর বৈজ্ঞানিক ব্যাখ্যাও রয়েছে।

একবার এক ইনফরমাল ক্লাসে জনৈক টিচার নয় বছর বয়সী ছাত্র-ছাত্রীদেরকে দুটি ভাগে ভাগ করেন তাদের চোখের রঙ অনুসারে। একটি দলকে তিনি বলেন তারা খুব বুদ্ধিমান এবং তারা সফল হবে। তাদেরকে বিশেষ সুযোগ সুবিধা দেয়া হলো, তাদের সঙ্গে ইতিবাচক ভঙ্গিতে কথা বলা হলো। এরা হলো সুপিরিয়র গ্রুপ। আর অন্য দলটি ইনফেরিওর গ্রুপ। ওই দিন সুপিরিয়র গ্রুপটি তাদের স্কুল ওয়ার্কশপগুলো খুব ভালভাবে করল, ইনফেরিওর গ্রুপের পারফরমেন্স হলো খুবই বাজে। কয়েকদিন বাদে দল দুটিকে উল্টো বদল করা হলো। সেদিন ক্লাসে অংক এবং বানান লেখার পরীক্ষায় নতুন সুপিরিয়র গ্রুপটি (আগে যারা ছিল ইনফেরিয়র গ্রুপ) খুবই ভাল ফলাফল দেখাল এবং নতুন ইনফেরিওর দলটি (যারা গতবার সুপিরিয়র গ্রুপের ভূমিকা পালন করেছে) অত্যন্ত বাজে রেজাল্ট করল। এ সবকিছুই কিন্তু ঘটেছে সাজেশন এবং ওই সাজেশনের ওপর ভিত্তি করে মানসিক প্রক্রিয়ার কারণে।

আপনি কি আমার সঙ্গে একটি খেলা খেলবেন যাতে আমরা আপনার অবচেতন মনের পৃথিবীতে প্রবেশ করতে পারি? আমি আপনাকে দুটি সাধারণ

জ্যামিতিক আকারের কথা চিন্তা করতে বলব, একটির ভেতরে অপরটি, তবে আমাকে এখনই বলবেন না যেন। আগে আমার পরামর্শ খুব মনোযোগ দিয়ে শুনুন। রেডি?

কোনো কিছু পছন্দ বা নির্বাচন করা সম্পূর্ণ ব্যক্তিগত বিষয়। আপনি বসুন এবং এক মুহূর্তের জন্য ঢিল দিন পেশীতে এবং আপনার অপশন সম্পর্কে শান্ত ভাবে চিন্তা করতে থাকুন। গভীরভাবে নিঃশ্বাস নিন, তারপর আবার বের করে দিন দম, আপনার মনটাকে একেবারে ফাঁকা করে দিয়ে ফোকাস করুন।

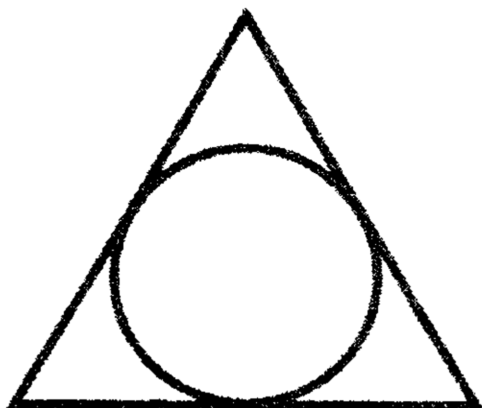
আপনার মনের মধ্যে ফাঁকা একটি ক্যানভাসের কথা কল্পনা করুন। এবারে দু'টি সাধারণ জ্যামিতিক শেপ বা আকারের কথা ভাবুন। একটি অপরটির ভেতরে থাকবে। এই চিন্তাটি ছাড়া আপনার মন থেকে অন্যান্য সমস্ত চিন্তা দূর করে দিন।

ওই আকারগুলোর কথা ভাবতে থাকুন। ওগুলোকে ভিসুয়ালাইজ করুন বা কল্পনার চোখে দেখুন। ওগুলোর জ্যামিতিক রেখা এবং তাদের দৃঢ় শক্তির কথা ভাবুন।

এখন মনের মাঝে আকারগুলো ধরে রাখুন। আপনি কোন্ শেপের কথা ভাবছিলেন?

আপনি যদি ৮০ ভাগ লোকের মতো হন এবং কোনো সূক্ষ্ম অবচৈত্তিক পারসুয়েশন (যে সম্পর্কে বিষয়ের সচেতন জ্ঞান থাকে না) দ্বারা তাড়িত হন তাহলে আপনি নিচের আকারটির কথা ভেবেছেন:

এখন আমার পরামর্শের প্রতিটি বাক্যের প্রথম অক্ষরটি দেখুন। ইন্টারেস্টিং, তাই না, তবে আপনি যদি এ ধরনের শেপের কম্বিনেশন চিন্তা করে



না থাকেন তো কোনো সমস্যা নেই। শুধু জেনে রাখুন শীঘ্রি আপনার সঙ্গে কোনো পোকার খেলার ইচ্ছে আমার নেই।

আপনার মনকে গিয়ারে রাখুন

তো আমাদের আশ্চর্য মস্তিষ্ক আর কী করতে পারে? নিচের বাক্যটি পড়ুন:

Aoccrding to rescheearch at Cmabrigde Uinervtisy, it deosn't mttaer in waht oredr the ltteers in a wrod are, the olny iprmoetnt tihng is taht the frist and last ltteer be at the rghit pclae.The rest can be a toatl mses and you can sitll raed in wouthit porbelm. Tihs is bcuseae the huamn mnid deos not raed ervey lteter by istlef, but the wrod as a wlohe.

লেখাটি পড়তে হয়তো আপনার তেমন কোনো সমস্যা হয়নি। তবে এখানে যে তথ্য দেয়া হয়েছে তা সম্পূর্ণ সঠিক নয়। তবে যে জিনিসটি আমাকে আকর্ষণ করেছে তা হলো মন এই শব্দগুলোর ঠিকই অর্থ উদ্ধার করতে পেরেছে। আমাদের মস্তিষ্ক অর্থহীন শব্দ থেকেও মানে বের করে নিতে পারে। তারা এসব বিষয়ে যুক্তি খাটায়।

আপনি কি চ্যালেঞ্জ নিতে চান? তাহলে দেখুন নিচের টেক্সটি পড়ার মতো মগজের শক্তি আপনার আছে কিনা? আমি এটি একটি ই-মেইল হিসেবে পেয়েছিলাম। আপনি যত পড়বেন ততই হয়তো এটি আপনার কাছে সহজবোধ্য হয়ে উঠবে।

F1gur471v31y 5p34k1ng

7H15 M3554G3 53RV35 70 PROV3
HOW OUR M1NDS C4N DO 4M4Z1NG
7H1NG5!
1MPR3551V3 7H1NGS!
1N 7H3 B3G1nn1ng 17 WA5 H4RD BU7
NOW. ON 7H15 LIN3 YOUR M1ND 1S
R34D1NG 17 4U70M471C4LLY
W17HOU7 3V3N 7H1NK1NG 4BOU7 17.
B3 H4PPY, ONLY C3R741N P3OPL3 C4N
R3AD 7H15!

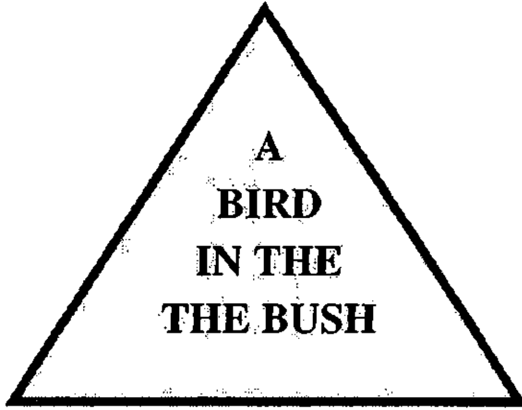
অনেক সময়ই আমাদের মন মেন্টাল শর্টকাট ব্যবহার করে ফলে তাদের দিকে ছুড়ে দেয়া তথ্যের প্রতিটি খুঁটিনাটির মধ্যে হাতড়ে বেড়াতে হয় না। আমরা তথ্য গ্রহণ করি এবং আমাদের জীবনের অভিজ্ঞতা থেকে সেগুলোর বিষয়ে একটি উপসংহারে চলে আসি। বেশিরভাগ সময়ই এটি বেশ কাজে লাগে। আমরা যদি চার ঠেঙা কোনো আসবাব দেখি তাহলে বুঝতে পারি একটি একটি চেয়ার এবং এটি যে সত্যি একটি চেয়ার তা বিশ্লেষণ করার জন্য প্রতিটি পেরেক কিংবা কাঠ নিয়ে গবেষণায় বসে যেতে হয় না। আমরা চেয়ারের দিকে তাকালেই মস্তিষ্ক বাকিটা বুঝে নেয়। আমরা জীবনের পথে এগিয়ে চলি। তবে মাঝেমধ্যে আমাদের মস্তিষ্ক শর্টকাট গ্রহণ করে যা আমাদেরকে পুরোপুরিই ভুল পথে চালিত করে। তবে এতে আশ্চর্যজনক ফলাফলও পাওয়া যায়।

আমাদের মন শূন্যস্থান পূরণ করতে পারে। আর সেই শূন্যস্থানটি পূরণ হয় জ্ঞান ও অতীতের অভিজ্ঞতার ওপর নির্ভর করে এবং বাকিটা শব্দের সঙ্গে। শুনতে বেশ দারুণ লাগে।

তবে এটি একটি ভুল ধারণা। এই বিশেষ শর্টকার্টটির কথাই ধরুন। এটি কিন্তু আমাদের প্রত্যাশা পূরণ করেনি। শব্দগুলো হলো

WQNDFBS QF PFBCFPTLQN

আরেকটি উদাহরণ দিচ্ছি



এ বাক্যটি জোরে জোরে পড়ুন। আবার বলুন। এবারে খুব আস্তে বলুন যাতে প্রতিটি শব্দের আগে বিরতি নিতে পারেন। আহা! দেখলেন তো দ্বিতীয় 'the' টি আপনি প্রথমবারে মিস করে গেছেন, কারণ আপনার মস্তিষ্কের কাছে এ শব্দটি পরিচিত এবং এটি অটোপাইলটে স্লিপ খেয়ে গেছে। আপনি কত সহজে মিস করে যান, তাই না?

এবারে দেখুন তো এই বাক্যটিতে কতগুলো F আছে।

Finished files are the result

of years of scientific study

combined with the experience

of years...

ক'টা F পেলেন? তিনটি নাকি চারটি? আমি যদি বলি এই বাক্যটির মধ্যে ছয়টি F আছে, বিশ্বাস করবেন? আবার চেষ্টা করুন। পুরোটা ধরতে কোনো কোনো লোকের তিন/চারবারও সময় লেগে যায়।

আমাদের মস্তিষ্ক 'of' শব্দটি ঠিক চিহ্নিত করে না, যদিও এতে 'f' অক্ষরটি রয়েছে। কারণ এটি অত্যন্ত কমন একটি শব্দ। আমরা স্রেফ এটা পাশ কাটিয়ে যাই, কারণ আমাদের ব্রেইন এখন অটোপাইলটে কাজ করে।

কাজেই দেখতেই পাচ্ছেন বাস্তবতা আমাদের মনের সঙ্গে কী ট্রিকটাই না করতে পারে, আমাদেরকে এক পা পিছিয়ে দিয়ে বলতে পারে, দাঁড়াও। আমার মস্তিষ্কটিকে এবারে কাজে লাগিয়ে আমাকে ভাবতে দাও। এবারে আপনার

মস্তিষ্ককে প্রথমে ফোকাস করে দেখুন এই বাক্যটি পড়তে পারেন কিনা:

I Love Paris in the Springtime

আমাদের যখন মনে হয় যে আমাদের মন অনেক ভজকট করে ফেলতে পারে, তার কারণ হলো আমাদের মস্তিষ্কের মধ্যে অসংখ্য জিনিসের কাজ চলে এবং সে জন্য আমাদেরকে এসব শর্টকাটের ওপর নির্ভর করতে হয়। যেসব তথ্য আমাদের কাছে প্রতিনিয়ত আসছে তার পুঙ্খানুপুঙ্খ বিশ্লেষণ ও ডাবল চেক করার সময় কোথায় আমাদের? বেশিরভাগ সময় এই শর্টকাট কাজ করে।

তবে মাঝেমধ্যে আমাদের আরও মনোযোগী হয়ে ওঠা প্রয়োজন, কী ঘটছে সে ব্যাপারে আরো সচেতন হয়ে ওঠা দরকার। আমাদের মনকে বলা দরকার কে নেতৃত্বে রয়েছে।

একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে এসব কাজ আমাকে প্রচুর করতে হয়। আমি নিয়ন্ত্রণ করতে পারব এরকম মাইন্ড ওয়ার্কগুলো আমাকে করতে হয়। ওই শক্তি নিয়ে তার ব্যবহার করতে হয় সেটি চি এনার্জি হোক বা অন্য কিছু। আমি ইনটুইশন ব্যবহার করি, ফোকাস করি, প্রভাব খাটাই, পারসুয়েশন করি কিংবা পাঠ করি শারীরিক ভাষা। এ সব কিছুই আমাদের মন নিয়ন্ত্রণের ক্ষমতা বৃদ্ধি করে তোলে এবং এর ক্ষমতাটিকে ছেড়ে দেয়।

এবারে একটি মজার উপায় আপনাদেরকে দেখাই যার সাহায্যে মন যাতে অটোপাইলটে না চলে তা বন্ধ করতে পারবেন।

ঘড়ির কাঁটা অনুসারে আপনার ডান পা-টি ঘোরাতে শুরু করুন—ডানদিকে এবং এই পা দিয়ে বৃত্ত আঁকতে থাকুন। এবারে আঙুল দিয়ে শূন্যে ৬ সংখ্যাটি লিখুন। আপনার পায়ের কী অবস্থা? আপনি যদি বেশিরভাগ মানুষের মতো হন তাহলে আপনার পা ঘড়ির বিপরীত দিকে কাঁটা ঘোরার মতো অটোমেটিকলি ঘুরতে থাকবে—বাম দিকে। আবার চেষ্টা করুন, এবারে ডানে পা ঘোরানোর চেষ্টা করুন। কাজটা কঠিন মনে হবে তবে করা যাবে। এটি হলো মনের ওপর মনের চাপ সৃষ্টির ব্যাপার। আপনি যত ফোকাস করবেন কাজটি ততই সহজ হবে।

পাঁচ
লাসভেগাস ২০১১

এখন আবার শো'র প্রসঙ্গে ফিরে আসি। এখন পর্যন্ত আমি একটি সংখ্যা এবং একটি নাম অনুমান করেছি, ব্লেক একটি স্ক্রল এবং ৫ ডলারের একটি নোট ধরে আছে। কেউ টাকাটি স্পর্শ করছে না।

আমি এক মহিলাকে স্টেজে আমাকে সাহায্য করার জন্য আমন্ত্রণ জানালাম, তার নাম জেন, মহিলা একটু নার্ভাস। 'জেন' বললাম আমি, ওর কাঁধে আলতো করে হাত রাখলাম। 'আমরা কি একে অন্যকে ব্যক্তিগতভাবে চিনি?'

'না,' প্রবলবেগে মাথা নাড়ায় সে।

'তোমাকে খুব খুশি খুশি লাগছে। ঘটনা কী?' এখন হাসছে জেন, তাকে একটু রিল্যাক্স লাগছে।

'একটি ফোন নাম্বার খুঁজে পেতে তোমার সাহায্য দরকার,' আমি জেনের হাতে ঢাউস একটি ফোনবুক তুলে দিলাম। ওজনের ভারে সে টলে উঠল। 'তুমি গোটা ফোন বুক থেকে যে কোনো একটি ফোন নম্বর বাছাই করতে পার। বইটিতে হাজার হাজার ফোন নম্বার আছে। তোমার যেটা খুশি বেছে নাও।' জেন দ্রুত ফোন বুকের পাতা ওল্টাচ্ছে, তার চোখ নাচানাচি করছে কাগজগুলোর বুকে। 'তাড়াহুড়ো নেই,' বললাম আমি। 'কারণ তুমি যতক্ষণ নম্বর খুঁজতে থাকবে ততক্ষণ আমরা মজা করব।'

আমি হাতে কিছু সাদা, বড় কার্ড নিয়ে লঘু পদক্ষেপে দর্শকদের সামনে চলে এলাম। প্রতিটি কার্ডে একটা করে সংখ্যা লেখা।

'ওকে।' বলে আমি সামনের সারিতে এসে দাঁড়িয়ে পড়লাম। এখানে বছর কুড়ি বয়সের কয়েকটি তরুণ বসে আছে। 'আমি তোমাদের সবাইকে বাছাই করলাম।' আমার কথা শুনে মেয়েগুলো খিলখিল করে হেসে উঠল। 'আমি তোমাদের হাতে এ কার্ডগুলো তুলে দেব। তোমরা এগুলো নিজেদের মধ্যে

শাফল করে নেবে। যতবার খুশি একটির সঙ্গে আরেকটি মিশিয়ে নিতে থাকো। অনেকটা মিউজিকাল চেয়ার খেলার মতো করে। ঠিক আছে?' ওরা উৎসাহভরে মাথা ঝাঁকাল। আমি ওদের হাতে কার্ডগুলো তুলে দিলাম। ওরা সঙ্গে সঙ্গে কার্ডগুলো নিজেদের মধ্যে শাফলিং শুরু করে দিল। বাজছে মিউজিক।

'জেন, তোমার নম্বর বাছাই করা হলো?' স্টেজে থাকা জেন সায় দেয়ার ভঙ্গিতে মাথা দোলাল। আমি কার্ড হাতে তরুণীদেরকে উদ্দেশ্য করে বললাম, 'তোমরা রেডি হলেই কার্ড মেশানো বন্ধ করে দেবে, ঠিক আছে?' ওরা মিউজিকাল চেয়ার খেলার মতো একজনের কাছ থেকে আরেকজনের হাতে দ্রুত গুঁজে দিচ্ছে কার্ড। হাসাহাসি করছে। তারপর ওরা থেমে গেল। 'কার্ডগুলো উল্টো করে ধরবে কেমন যাতে কেউ সংখ্যাগুলো দেখতে না পায়।' ওরা এমনভাবে কার্ডগুলো হাত দিয়ে চেপে ধরে থাকল যেন এর ওপর নির্ভর করছে ওদের বাঁচা-মরা। হাসছে ওরা, অপেক্ষা করছে। আমি দৌড়ে এলাম স্টেজের সিঁড়িতে।

'তো, জেন, আমি যে চালাকি করছি না এটা বোঝাতে জানতে চাইছি— আমি কি তোমাকে বলেছি কোন্ কোন্ নম্বরটি বাছাই করবে?'

জেন হেসে উঠে মাথা নাড়ল।

'তাহলে আমাদেরকে বলো ফোন বুক থেকে কোন নম্বরটি তুমি বাছাই করলে।'

আমি একটি মার্কার নিয়ে ক্লিপ চার্টের পাশে দাঁড়ালাম কিছু লিখার জন্য।

'৪৬৪-৯৬৭২' বলল জেন।

আমি নম্বরটি পুনরাবৃত্তি করলাম। ৪৬৪৯৬৭২। প্রতিটি সংখ্যা উচ্চারণ করার সময় বিরতি দিলাম এবং খুব বড় বড় করে লিখলাম যাতে ঘরের সবাই নম্বরটি দেখতে পায়।

'ধন্যবাদ, জেন,' আমি এখন দর্শকদের দিকে তাকালাম।

'এই ফোন বুকে লেখা আড়াই লাখ নম্বরের মাঝ থেকে তুমি ৪৬৪৯৬৭২ নম্বরটি বেছে নিলে।' আমি ক্লিপ চার্টে লেখা নম্বরটির দিকে ইংগিত করলাম। এখন এরকম ভবিষ্যদ্বানী করা অসম্ভব যে জেন যে নম্বরটি বলেছে তার সঙ্গে সামনের সারির মেয়েদের হাতের কার্ডে লেখা নম্বর এক কিনা। কারণ তারা অসংখ্যবার কার্ডগুলো হাত চালাচালি করেছে।'

'নাউ, লেডিস,' আমি দর্শক সারিতে সামনের দিকে বসা মেয়েদেরকে উদ্দেশ্য করে বললাম যারা একটু আগেই আমার দেয়া কার্ডগুলো শাফল করেছে।

'প্লিজ, একজন একজন করে উঠে দাঁড়াও। সারির শেষ মাথা থেকে শুরু করো, ঘোরো এবং কার্ডগুলো উঁচু করে এক এক করে ধরো যাতে সবাই নম্বরগুলো দেখতে পান,' প্রথম মেয়েটি উঠে দাঁড়াল। তার কার্ড তুলে ধরল ৪। তারপর পরের মেয়েটি ধরল ৬ লেখা কার্ডখানা। দর্শক সারসের মতো ঘাড় লম্বা করে দেখছে, ফিসফিসানি শুরু হয়ে গেছে নিজেদের মধ্যে। পরের নম্বরটি হলো ৪। অডিয়েন্স এখন চেঁচামেচি শুরু করেছে। 'নো ওয়ে!' কেউ একজন পেছন থেকে চেঁচিয়ে উঠল। হাতে নম্বর লেখা কার্ড নিয়ে মেয়েগুলো হাসছে, অবিশ্বাসের ভঙ্গিতে মাথা নাড়ছে। এখন বাকি মেয়েগুলো তাদের নম্বরগুলো দেখাল: ৯, ৬, ৭। দর্শক এখন নিজেরাই চিৎকার করে নম্বরগুলো বলছে। বাতাসে বিপুল টেনশন। যেন বিদ্যুতায়িত হয়ে আছে। শেষ কার্ডটি বুকে চেপে ধরে আছে সারির শেষ মেয়েটি। দেখাতে যেন ভয় পাচ্ছে। 'তিন গুনলেই দেখাবে।' দর্শক আমার সঙ্গে গুণতে শুরু করল। এক, দুই, তিন। মেয়েটি কার্ডখানা উল্টে দেখাল। ওতে লেখা ২। হাততালির শব্দে বিস্ফোরিত হলো হলরুম, দর্শক সিট থেকে লাফিয়ে নেমে ছুটে আসতে লাগল। আমরা সবাই হাসছি। এ এক অদ্ভুত অভিজ্ঞতা। সত্যি!

ছয়

প্ররোচিত করার ক্ষমতা
বড় মনগুলো একই কথা ভাবে

আমি জাপানে একটি বড় টক শোতে গিয়েছি, স্টেজ বোঝাই খবরের কাগজ। ডজন ডজন জাপানী খবরের কাগজ, চারশোরও বেশি, স্তূপ হয়ে আছে। জাপানের একজন খ্যাতনামা অধ্যাপক প্রফেসর ওতসুকি বেশ সংশয়বাদী মানুষ। আমি তার সন্দেহ দূর করে দেব এই ভবিষ্যদ্বানী করে যে টিভি হোস্ট তাকোশি কিতানো অতগুলো খবরের কাগজ থেকে কোন একটি শব্দ বাছাই করবেন। আমি কি বলেছি যে এখানে যতগুলো খবরের কাগজ আছে সবগুলোই জাপানী ভাষায়? আর আমি এই ভাষাটা জানি না।

আমি পাহাড়সমান খবরের কাগজগুলোর দিকে তাকালাম। প্রফেসর আমার দিকে তীক্ষ্ণ দৃষ্টিতে তাকিয়ে রইলেন। আমি হোস্টের দিকে তাকালাম। হোস্ট হাসছে না তবে তাকে বেশ কৌতূহলি দেখাচ্ছে। আমি একটি বড় সাদা কাগজে একটি শব্দ লিখলাম। আমি জাপানী সিম্বল লিখছি। শব্দটির কী অর্থ আমার জানা নেই, কীভাবে এর উচ্চারণ হয় তাও জানি না, শুধু জানি এ শব্দটি বাছাই করা হবে। এরপর আমি কাগজখানা ভাঁজ করে একটি খামের মধ্যে রাখলাম। তারপর খামটি প্রফেসরকে দিলাম। তিনি ওতে নিজের নাম সই করে শক্ত করে ধরে রাখলেন।

প্রস্তুতি সম্পন্ন, আমার ভবিষ্যদ্বানীও করা হয়ে গেছে, এখন আরেকটি কাজ বাকি রয়ে গেছে। তা হলো মাটিতে ছড়িয়ে থাকা খবরের কাগজগুলো থেকে হোস্ট কোন শব্দটি বাছাই করবে সে ব্যাপারে তাকে প্রভাবিত করা। আমি হোস্টকে বললাম কীভাবে তাকে এই বাছাইটি করতে হবে। প্রথমে সে একটি খবরের কাগজ বেছে নেবে স্তূপ থেকে। তারপর ঠিক করবে বাম দিকের নাকি ডান দিকের কাগজটি থেকে সে শব্দ বাছাই করবে। হোস্ট দ্রুত ডানদিকের

পাতাটি বেছে নিল। এখন তার শব্দ বাছাই করার সময় উপস্থিত। সে শব্দ বাছাই করে দ্রুত তা একটি বড় সাদা বোর্ডে লিখে ফেলল যাতে সবাই তা দেখতে পায়– প্রফেসর এবং আমিসহ। সে লিখল ホテル

ড্রামের বাদ্য বাজনার মাঝে আমরা প্রফেসরকে বললাম তাঁর হাতে ধরা খামটি খুলে কাগজটি বের করতে। তিনি খাম খুলে সেই কাগজটি বের করলেন যাতে আমি আমার ভবিষদ্বানী লিখে রেখেছি। প্রফেসর সাবধানে কাগজের ভাঁজ খুলে সবাইকে তা দেখালেন। ওতে ঠিক একই শব্দটি লেখা হোস্ট এবং অডিয়েন্স যেন উন্মাদ বনে গেল। তারা বলল এ শব্দের অর্থ হলো হোটেল। আমি ভবিষ্যদ্বানী করেছিলাম সকল শব্দের মাঝ থেকে এই বিশেষ শব্দটিই বেছে নেবে এবং সে তা-ই করেছে। প্রফেসর নিজের আসনে বসে শুধু মাথা দোলাতে লাগলেন মুখ থেকে রা বেরুচ্ছে না। তিনি ভয়ানক চমকে গেছেন। আর বোধহয় তিনি সংশয়বাদী থাকবেন না। আমি এ খেলাটি দেখিয়ে এমন মজা পেয়েছিলাম যে *'দ্য টুনাইট শো উইথ জে লোনো'* তে আমি এটি আবার লাইভ দেখাই এবং কিম কারদাশিয়ানকেও শোটি দেখাই। এ নিয়ে একটা মজার টুইস্ট আছে, সেটা পরে বলব।...

আমি এ ধরনের ভবিষ্যদ্বানীকে বলি Open Prediction. আমি এমন কিছুর ভবিষ্যদ্বানী করছি যা এখনও ঘটেনি। এটা কীভাবে কাজ করে? আমি ভবিষ্যৎ পড়ছি না, কারণ ওটা আমি পারি না। বরং আমি ভবিষ্যতকে প্রভাবিত করছি। আমি আমার ইচ্ছা দ্বারা হোস্টকে প্ররোচিত করছি সেই শব্দটি বাছাই করতে যেটি আমি ভবিষ্যদ্বানী করেছিলাম। চিত্তাকর্ষক বিষয়, তাই না? তবে এখানেই সব নয়। একবারে একাধিক মানুষকে প্ররোচিত করা সম্ভব।

কল্পনা করুন আপনি আমার কোনো শোতে দর্শকদের মধ্যে বসে আছেন। আমি আপনার এবং আপনার সঙ্গের লোকদের যে কোনো একটি সংখ্যা চিন্তা করতে বললাম। আপনার সংখ্যাটি হলো চুয়াল্লিশ। অন্য সকলের সংখ্যাও হলো চুয়াল্লিশ। এবং আমি জানি যে আপনারা সবাই চুয়াল্লিশ সংখ্যাটির কথাই চিন্তা করছেন। আপনাদের সকলকে একটি সাধারণ প্রশ্ন করি, আমি কি আপনাদের মন পাঠ করেছি নাকি আপনাদেরকে একটি নির্দিষ্ট সংখ্যা ভাবার জন্য প্রভাবিত করছি? প্রথমে, বেশির ভাগ মানুষই বলবে যে তাদের ধারনা আমি মাইণ্ড রিডিং করছি। কিন্তু তারা ঠিক বলছে না। তাদের ভাবনাতেই নেই যে আমি তাদেরকে প্ররোচিত করতে পারি। এটি একটি ইন্টারেস্টিং প্রশ্ন। আমি সবাইকে আবার

একটি সংখ্যা চিন্তা করতে বলি। সবাই সাঁইত্রিশ সংখ্যাটি চিন্তা করছে। আপনিসহ। এটা কী করে হয়? কী করে সবাই একই সংখ্যা চিন্তা করতে পারে? আপনি দর্শকদের সঙ্গে বিস্ময়াবিভূত হয়ে বসে আছেন। তো এখন আপনি কি ভাবছেন—আমি আপনার মনের কথা পড়ে ফেলছি নাকি আপনাকে একটি সংখ্যা ভাবার জন্য প্ররোচিত করছি? এটা নিয়ে লোকে খুব ভাবে তারা বলাবলি করে—মনের শক্তির বিষয়টি নিয়ে কথা বলে।

আমি সবসময়ই কারো কাছে গিয়ে বলি। 'এক থেকে একশোর মধ্যে কোনো একটি সংখ্যা চিন্তা করুন।'

আমি আমার শোতে প্রথমে একটি সাদা বোর্ডে একটি সংখ্যা লিখব তারপর কাউকে জিজ্ঞেস করব কোনো সংখ্যার কথা ভাবতে। তারা যখন সংখ্যার কথাটি জোরে বলে আমি তখন তাদেরকে বোর্ডটি দেখাই—ওতে তার সেই সংখ্যাটি লেখা রয়েছে। এতে লোকটি সবসময়ই অবাক হয়ে যায়। প্রায়ই তারা আমাকে বলে তারা চূড়ান্ত সংখ্যাটি বাছাই করার আগে অনেকগুলো সংখ্যার কথা ভেবেছে। কিংবা আমি তাদেরকে বলি তারা এরকম কিছু চিন্তা করেছে। বেশিরভাগ মানুষই প্রথমে সাত সংখ্যাটির কথা ভাবে, তারপর এটি পরিবর্তন করার কথা চিন্তা করে। অথবা তারা এমন কোনো সংখ্যা ভাববে যা আমার জন্য অনুমান করা খুব সহজ হয়ে যাবে বলে ওটা আবার পরিবর্তন করে। তবে বাস্তবতা হলো এই যে, আমিই তাদেরকে একটি নির্দিষ্ট সংখ্যা ভাবতে প্রভাবিত করি। তাদের চিন্তার প্রক্রিয়ায় আমি অনুপ্রবেশ করি এবং তাদেরকে বলি কী করতে হবে। এটাই হলো প্ররোচিত করার ক্ষমতা।

আমি জানি আপনি ভাবছেন ব্যাপারটা ভারী মজাদার। কিন্তু কীভাবে? কীভাবে এটা আমি করি? আমি বলব এর সমস্ত উত্তর আমার নিজেরও জানা নেই। এ ক্ষমতা অর্জনের জন্য আমি বছরের পর বছর পরিশ্রম করেছি, এবং প্রাকৃতিকভাবেই এটি আমার কাছে এসেছে, কাজেই একে স্টেপ বাই স্টেপ বিশ্লেষণ করা বেশ কঠিনই বটে।

আমি মানুষকে প্ররোচিত করা নিয়ে যত বই বা প্রবন্ধ লেখা হয়েছে সব পড়ে ফেলেছি এবং প্রাকটিস করেছি। এবং এভাবে কিছু মেথড অর্জন করেছি।

আমি Neurolinguistic Programming বা NLP-র বিষয়ে অত্যন্ত আগ্রহী। আমরা কীভাবে চিন্তা করি, পরস্পরের সঙ্গে যোগাযোগ স্থাপন করি, সেটা মৌখিকভাবে হোক বা অঙ্গভঙ্গির মাধ্যমেই হোক, ইত্যাদি বিষয়গুলো নিয়ে

বিশ্লেষণ করে NLP। উদাহরণ হিসেবে বলি, আমি যদি হাত তুলি আপনাকে ঘুসি মারার জন্য, স্বয়ংক্রিয়ভাবে আপনি আপনার মুখ ঢেকে ফেলবেন। আমরা জীবনে যা-ই করি না কেন, সবকিছুর পেছনেই একটা উদ্দেশ্য থাকে। আমরা যা-ই করি তাতে একজনের প্রতি অপরজনের একটা সাড়া দেয়ার বিষয় থাকে। আমি আমার কণ্ঠ, বডি ল্যাংগুয়েজ, আমার গলার ওঠানামা ইত্যাদি দিয়ে আপনাকে প্ররোচিত করে চলি কোনটা করবেন আর কোনটা করবেন না সে বিষয়ে। আমি অন্য লোকের মন পড়া বা তাকে নির্দেশ দেয়া ইত্যাদি করে থাকি একটি সাবলিমিনল লেভেলে (যে সম্পর্কে বিষয়ের সচেতন জ্ঞান থাকে না বা অবচৈতিক —অনুবাদক) এখানে রয়েছে গিভ অ্যান্ড টেক পদ্ধতি— আপনার বডি ল্যাংগুয়েজ আপনার কথা, ভাবভঙ্গি ইত্যাদির সাহায্যে আমি আপনার কাছ থেকে কিছু পাচ্ছি, তবে আমি আপনাকে কিছু তথ্য দিচ্ছিও। আমার বডি ল্যাংগুয়েজ, আমার এক্সপ্রেশন, আমার কথা, আমার গলার টোন। এটি হলো প্ররোচনার সাইকোলজিকাল দিক। মানুষকে আসলে খুব সহজেই প্ররোচিত করা যায়। আমরা সবসময়ই কারও না কারও দ্বারা প্ররোচিত হয়েই চলেছি। আর আমার ক্ষেত্রে আমি আমার মনের শক্তি এবং ফোকাসের সুবিধা পাচ্ছি। এ দুটি যখন একত্রিত করি তখন এটি বিপজ্জনক হয়ে ওঠে। লোকে আমার কাছে অসহায় হয়ে যায়। তবে তাদেরকে প্ররোচনা করার বদলে তাদেরকে আমি চমৎকার একটি শো উপহার দিই।

এক থেকে একশোর মধ্যে কতগুলো নয় রয়েছে? গুনতে শুরু করুন: নয়, উনিশ, উনত্রিশ... একশো পর্যন্ত গুনুন।

কতগুলো?

জবাব হলো কুড়িটি নয় রয়েছে। শুনে অবাক হয়ে গেলেন? জানতাম আপনি সমস্যাটি একটি নির্দিষ্ট পথে দেখবেন। কিন্তু ৯০, ৯১, ৯২, ৯৩, ৯৪, ৯৫, ৯৬, ৯৭ এবং ৯৮ কোথায় যাচ্ছে?

পারসুয়েশন দারুণ ব্যাপার না?

এখন আপনাকে একটি ছবি দেখাচ্ছি।

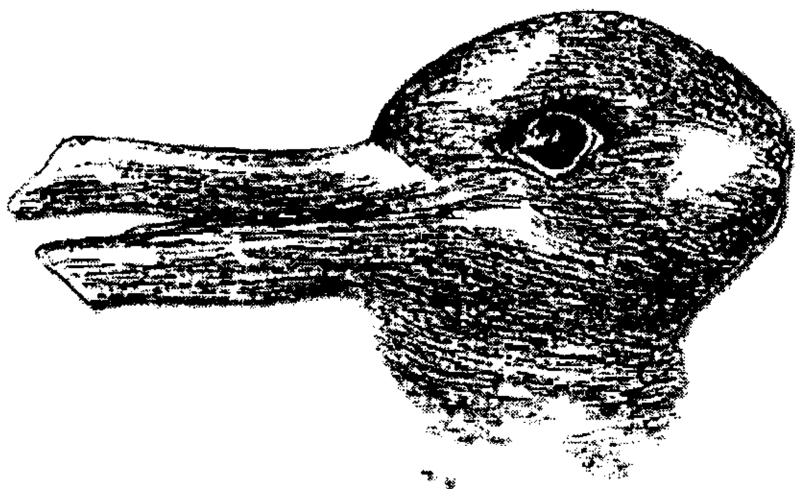


কী দেখতে পাচ্ছেন এক বৃদ্ধা মহিলাকে নাকি কোনো তরুণীকে? এতে কি কিছু আসে যায় যে আপনি একজনকে দেখতে পেলেন এবং অপরজনকে দেখতে পেলেন না? বোধহয় না। আমি কি আপনার মস্তিষ্ককে পারসুয়েড করেছি একটির বদলে অন্যটি দেখার জন্য?

নিশ্চয়।

এখন নিচের বাক্যগুলো তালগোল না পাকিয়ে পড়তে থাকুন।

1. animals some to carrots like eat
2. hear long better ears
3. quickly hopping fun is
4. live burrow rabbits in deep a



এই ইল্যুশনটির দিকে তাকান। কোন্ প্রাণীটি দেখতে পাচ্ছেন?

আপনি হয়তো একটি খরগোশের ছবি দেখেছেন যেটা আপনার মস্তিষ্ক ওপরের বাক্যগুলো পাঠ করার পরে ভাবতে বাধ্য করেছে। এটি খুব সূক্ষ্ম কোনো বিষয় নয়, তবে পরামর্শের শক্তি দ্বারা আপনাকে যে কিছু ভাবতে বাধ্য করা যায় কিংবা আপনি ভাবতে চান, তার একটি প্রকৃষ্ট উদাহরণ হলো এটি। প্রভাব। পারসুয়েশন। এসব দক্ষতা একজন মেন্টালিস্টের থাকা অত্যন্ত জরুরি।

সাত
প্ররোচিত করার সাইকোলজি
সকলের মনকে একই ভাবনা ভাবতে এবং একই কাজ করতে বাধ্য করা

এখন হয়তো আপনি ভাবছেন এক থেকে একশোর মধ্যে নির্দিষ্ট একটি সংখ্যা কীভাবে বলতে কাউকে প্ররোচিত করা যায় সেটি আপনাকে শিখিয়ে দেব। দেব না। তবে আপনাকে প্ররোচিত করার কিছু মৌল উপাদানের কথা বলতে পারি যা আমি আমার শো এবং আমার প্রতিদিনকার জীবনে ব্যবহার করি। আমি এগুলো আপনাকে এমনভাবে বুঝিয়ে দেব যাতে নিজেই আপনি তা প্র্যাকটিস করতে পারেন।

কাউকে প্ররোচিত করার সর্বাপেক্ষা গুরুত্বপূর্ণ উপাদান হলো অপর ব্যক্তিটির সঙ্গে ইমোশনাল কানেকশন বা আবেগপূর্ণ সংযোগ। আমরা যদি এই সৌহার্দ্যপূর্ণ সম্পর্ক গড়ে তুলতে পারি তাহলে অপর ব্যক্তিটি আমাদেরকে আরও ভাল করে লক্ষ্য করবে এবং আমরা তাকে প্ররোচিত করতে পারব।

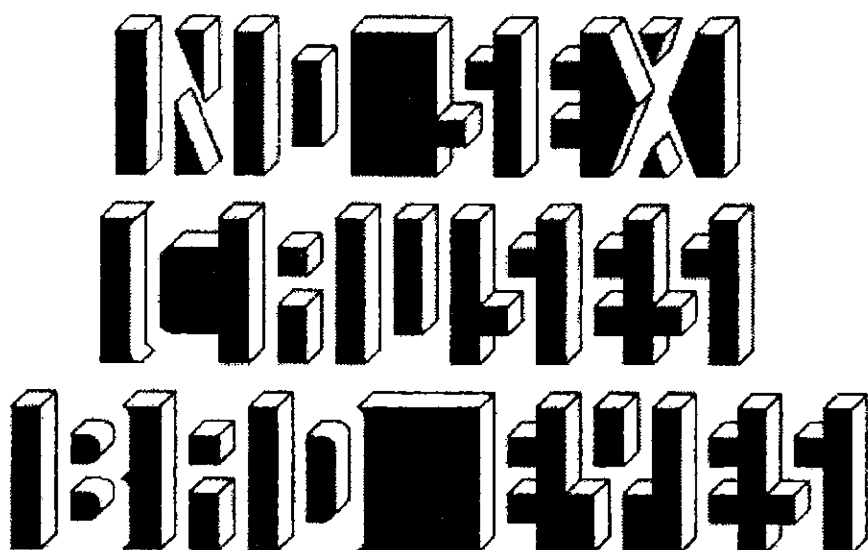
আমি যখন লাইভ অডিয়েন্সের সামনে পারফর্ম করি, হোক সেটা কোনো বড় ধরনের ভেনু কিংবা টিভি শো, অথবা প্রাইভেট পার্টি, আমি চাই দর্শক আমাকে পছন্দ করবে এবং ইমোশনাল লেভেলে তাদের সঙ্গে আমার যোগাযোগ হবে। তারা আমার কাছে আরও খোলামেলা হয়ে উঠবে, আরও বেশি তাদেরকে প্ররোচিত করা যাবে। আমি কোনো ভুল করে বসলেও তারা এটা ধর্তব্যের মধ্যেই নেবে না।

অডিয়েন্স আমাকে দেখামাত্র আমি ইমোশনাল কানেকশনের চেষ্টা করি। আপনি একবারই সুযোগ পাবেন প্রথম ইমপ্রেশনটা তৈরি করার জন্য। তাই আমি দর্শকদের যেভাবে দেখতে চাই সেভাবে তাদেরকে ইমপ্রেসও করে ফেলি। আমি

সবসময় মঞ্চে দু'হাত সামনে বাড়িয়ে ছুটে আসি, আমার মুখে লেগে থাকে চওড়া হাসি। এভাবে আমি অডিয়েন্সের সাড়া পাই। আমার উল্লাস দেখে তারা শক্তি পায়, তারা সাগ্রহে সামনে ঝুঁকে আসে আমার সঙ্গে কোলাকুলি করতে। এবং তারা হাসে। আর হাসি হলো সংক্রামক। তাদের হাততালি শেষ হতেই আমি একটি কৌতুক শুনিয়ে দিই।

'আমরা শুরু করার আগে আমি একটি প্রশ্ন করতে চাই,' লক্ষ্য করুন আমি 'আমরা' বলেছি 'আমি' নয়। শুরুতেই আমি সকলকে বন্ধু বানিয়ে নিই। তারপর দর্শক সারি থেকে সদাশয় চেহারার একজনকে বেছে নিয়ে বলি, 'এই যে আপনি। ওই যে ওখানে! আপনার নামটি দয়া করে জোরে বলুন।' সদাশয় চেহারার মানুষটি সাড়া দেয়। 'জন।' 'ঠিকই বলেছেন।' তখন সকলে হেসে ওঠে। আর যেহেতু হাসি একটি সংক্রামক ব্যাধি তাই সবার মাঝে এটি ছড়িয়ে পড়ে। ইমোশনাল কানেকশনটি কিন্তু তৈরি হয়ে গেল।

এরপরে আপনাকে নিয়ে আমি খানিকটা মজা করব শুধুমাত্র আপনার সঙ্গে আমার একটি ব্যক্তিগত যোগাযোগ সৃষ্টির জন্য। যাতে আপনি আমাকে আরও বেশি পছন্দ করেন। দেখুনতো এই শব্দগুলো পড়তে পারেন কিনা। প্রথমে পড়তে না পারলে কোনো সমস্যা নেই। পিঠটান দিন।



এখন কি আমাকে আপনার আরেকটু পছন্দ হচ্ছে?

আপনারা কখনও Mirroring শব্দটি শুনেছেন? এটি দারুণ একটি ব্যাপার। কল্পনা করুন আপনি একটি বারে বসে আপনার বন্ধুর জন্য অপেক্ষা করছেন। আপনি একটি ড্রিংকের অর্ডার দিয়েছেন, ইতোমধ্যে বারতিনেক চোখ বুলিয়ে নিয়েছেন মেনুতে, ফোনে আপনার ফেসবুক স্ট্যাটাস আপডেট করেছেন, কিন্তু তখনও আপনার বন্ধুটি এসে পৌছায়নি। বিরক্ত হয়ে আপনি আপনার চারপাশের লোকজনের ওপর চোখ বুলাতে লাগলেন। আপনার নজর আটকে গেল বিপরীত টেবিলে বসা এক যুগলের ওপর। তারা দেখতে এমন কোনো আহামরি নয় তবে ওদের মধ্যে বিশেষ কী যেন একটি ব্যাপার রয়েছে। ওরা একে অন্যের দিকে ঝুঁকে রয়েছে, টেবিলের ওপর হাত রেখেছে, দু'জনের আঙুলের ডগা পরস্পরকে প্রায় স্পর্শ করছে। মেয়েটি হাসলে ছেলেটিও হাসছে। এবং দু'জনে যখন একসঙ্গে হেসে উঠছে, হাসির দমকে তাদের মাথা সামান্য পেছনে বাঁকা হয়ে যাচ্ছে। মেয়েটি এবারে একটি গল্প বলতে শুরু করল, তার বলার ভঙ্গি দ্রুত এবং উত্তেজিত, বারের হৈ হল্লার মধ্যে অবশ্য তার গলা শোনা যাচ্ছে না। এখন ছেলেটিও একই ভঙ্গিমায় কথা বলতে লাগল। এবারে মেয়েটি কথা বলল। তারপর আবার ছেলেটি। এভাবে দু'জনের মধ্যে কথোপকথন চলতে লাগল। আপনি ভাবছেন ওরা দু'জনে একে অপরের মধ্যে একেবারে ডুবে আছে। তারপর একটি মজার ব্যাপার ঘটল।

মেয়েটি হঠাৎ তার চেয়ারে হেলান দিল। দুই সেকেণ্ড পরে ছেলেটিও একই কাজ করল। পাঁচ সেকেণ্ড পরে মেয়েটি সামনে ঝুঁকে এলো। ছেলেটিও প্রায় একই সময় সামনে ঝুঁকল। যেন সে মেয়েটিকে নকল করছে। আপনি মেয়েটির দিকে তাকান। সে কিন্তু এতে কিছুই মনে করেনি, হয়তো ব্যাপারটা খেয়ালই করেনি। এবং কিছুক্ষণ তাকিয়ে থাকলে দেখবেন মেয়েটি মাঝেমধ্যে ছেলেটির কর্মকাণ্ড নকল করছে, আবার কখনো ছেলেটি নকল করছে মেয়েটিকে। এসব কিছুই কিন্তু ঘটছে অবচেতনভাবে।

বারের যুগল একে অন্যের কাজ অচেতনভাবে অনুকৃত বা মিররিং করছে— তাদের নড়াচড়া, এক্সপ্রেশন, শব্দচয়ন, এমনকী নি:শ্বাস নেয়ার প্রক্রিয়াতেও প্রতিফলনটা ঘটছে। তারা এটা করছে কারণ তারা একে অন্যের পাশে থেকে নিজেদেরকে নিরাপদ ভাবছে, তারা একে অন্যের খুবই ঘনিষ্ঠ। তারা প্রেমে পড়েছে। তাদের ইমোশনাল কানেকশনটি অতি গভীরে প্রোথিত। এরকমই যদি হয়—যে যাকে চেনে তাদের মধ্যে যদি এরকম প্রতিফলনের বিষয়টি ঘটে—

তাহলে প্রশ্ন এসে যায়; অনুভূতি যদি আরেকজন ব্যক্তির সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত হয়ে Mirroring সৃষ্টি করতে পারে, তাহলে বিনিময়ে এটি কি মানুষের মধ্যে ঘনিষ্ঠ যোগাযোগ তৈরি করতে পারবে?

Neuro-linguistic Programming এর অন্যতম ডেভেলপার রিচার্ড ব্যাণ্ডলার এ মতবাদ পরীক্ষা করে প্রমাণ করেছেন এটি সম্ভব। কারও বডি মুভমেন্ট কিংবা মৌখিক অভিব্যক্তি Mirroning এর সাহায্যে ওই লোকের সঙ্গে একটি যোগাযোগের অনুভূতি তৈরি করা যায়। আমি যখন স্টেজে মুখ ভরা হাসি নিয়ে উঠি তখন জানি দর্শকও আমার দিকে তাকিয়ে হাসবে। বদলে আমিও তাদেরকে উপহার দিই হাসি। এই সাঁকোটি একটি যোগাযোগ তৈরি করে। হাসিতেও তাই ঘটে।

Mirroning কেন কাজ করে? এর জবাব অতি সরল। আমাদের মতো যেসব মানুষ আছে তাদের সঙ্গে চলাফেরা কিংবা কথাবার্তায় আমরা কিন্তু স্বাচ্ছন্দ অনুভব করি—হয়তো আমরা সমবয়েসি, একই দেশ কিংবা একই রাজ্য থেকে এসেছি; কিংবা একই বেসবল টিমকে আমরা পাগলের মতো পছন্দ করি—অথবা একই দলকে খুব অপছন্দ করি। আমরা তাদের সঙ্গে স্বাচ্ছন্দ্যবোধ করি যাদের শরীরী ভাষার সঙ্গে আমাদেরটা মিলে যায় অথবা আমরা একই ভঙ্গিতে মুখের ভাব প্রকাশ করি—এটা হয়তো অবচেতনভাবেই ঘটে যায়।

আবেগপূর্ণ যোগাযোগকে ধরে নিন মানুষের সঙ্গে কম্যুনিকেট করার একটি সহজ পথ, আর মিররিং হলো এ পথ অর্জনের একটি রাস্তা। তবে আপনি যদি কোনো চাকরির ইন্টারভ্যুতে যান কিংবা ডেটিং-এ, তখন সারাক্ষণ নকল করা কিন্তু ঠিক হবে না। খুব বেশি মিররিং করতে গেলে লোকের চোখে পড়ে যাবেন। তাহলে সদিচ্ছার অনুভূতিটির ওখানেই অবসান ঘটবে। এবং চাকরির ইন্টারভ্যু কিংবা ডেটকে তখনই বিদায় জানিয়ে চলে আসতে হবে।

কেউ একজন নাক চুলকাল বলে আপনাকেও নিজের নাক জোরে জোরে ঘষতে হবে তার কোনো মানে নেই। বদলে যার সঙ্গে আছেন তার অন্য কোনো অঙ্গভঙ্গি নকল করুন। আপনার সঙ্গী কি দাঁড়িয়ে আছে নাকি বসে আছে? বামে নাকি ডানে হেলান দিয়ে রয়েছে? আপনিও তেমনটি করতে পারেন। সে কি মাথাটা সামনের দিকে বাড়িয়ে রেখেছে? তার গলার স্বর, চেহারার অভিব্যক্তিগুলো লক্ষ্য করুন এবং সূক্ষ্মভাবে তা নকলের চেষ্টা চালিয়ে যান। সে যখন হাসবে তখন হাসুন, তবে হাসিটি যেন স্বাভাবিক হয়। সে কী বলছে

মনোযোগ দিয়ে শুনুন। সে কি 'কুল' বা 'অ্যামেজিং' শব্দগুলো ব্যবহার করছে? তাহলে আপনিও করতে পারেন। তাতে দুজনের মধ্যে যোগাযোগটা বৃদ্ধি পাবে। লোকে বেশি করে সাড়া দেয় যখন তাদের নিজস্ব 'ভাষা'য় কথা বলা হয়। একজন ব্যক্তির কথা বলার গতি, স্বরের ওঠানামা, লঘুগ্রাম নাকি উচ্চগ্রামে সে বক্তৃতা দিচ্ছে ইত্যাদি বিষয়গুলো মনোযোগ দিয়ে লক্ষ্য করতে হবে এবং আপনিও সেভাবে কথা বলবেন। তাহলে অপর ব্যক্তিটি রিল্যাক্স বোধ করবে এবং কথোপকথন এগিয়ে চলবে মসৃণভাবে। অবশেষে সৌহার্দ্যপূর্ণ সম্পর্কটা এতই চমৎকার হবে যে স্বাভাবিকভাবেই ঘটে যাবে মিররিং।

দর্শকদের সঙ্গে ইমোশনাল কানেকশন গড়ে তোলা খুবই কঠিন কাজ। আর আমি বিনোদনের যে শাখায় কাজ করি তাতে এই যোগাযোগটি খুবই গুরুত্বপূর্ণ। এটি আমার শোয়ের একটি শক্তিশালী উপাদান এবং মন পাঠে, চি এনার্জি পেতে ও কাউকে প্ররোচিত করার শক্তি বৃদ্ধিতে এটি দারুণ কাজ দেয়। আমি যখন অডিয়েন্সের সঙ্গে যোগাযোগ করি তখন কিন্তু এক ধরনের খেলা চলে। আমি সাবলিমিনাল নির্দেশনা পাঠিয়ে দিই তাদের সাড়া নিয়ন্ত্রণ করার জন্য। তবে আমি তাদের না বলা শব্দগুলোও কিন্তু পাঠ করি।

অবশ্যই আমি কিছু বিশেষ মন পাঠ করি। বিপুল পরিমাণ তথ্যের কিন্তু কম্যুনিকেট হয়ে চলে। আমি যখন দর্শকসারির একজন সদস্যের সঙ্গে মিথস্ক্রিয়া করি তখন যেন ওই মানুষটির মনের মাঝে একটি মানচিত্র তৈরি করে ফেলি। আমি মানুষটির ভেতর-বাহির সম্পর্কে যা জানি তার সবকিছু নিয়ে তৈরি হয় ম্যাপটি। এবং মনে হয় তারা যেন অন্যান্য দর্শকদের সাথেও মিথস্ক্রিয়া করছে, আমিসহ। এ যেন একটি মাকড়সার জাল।

কাউকে প্ররোচিত করার মধ্যে আমার সবচেয়ে প্রিয় কাজটি হলো, ইমোশনাল কানেকশনের এই জালটি গোটা অডিয়েন্সে ছড়িয়ে দেয়া। ইটস রিয়েলি কুল। এভাবেই আমার কাজ এগিয়ে চলে।

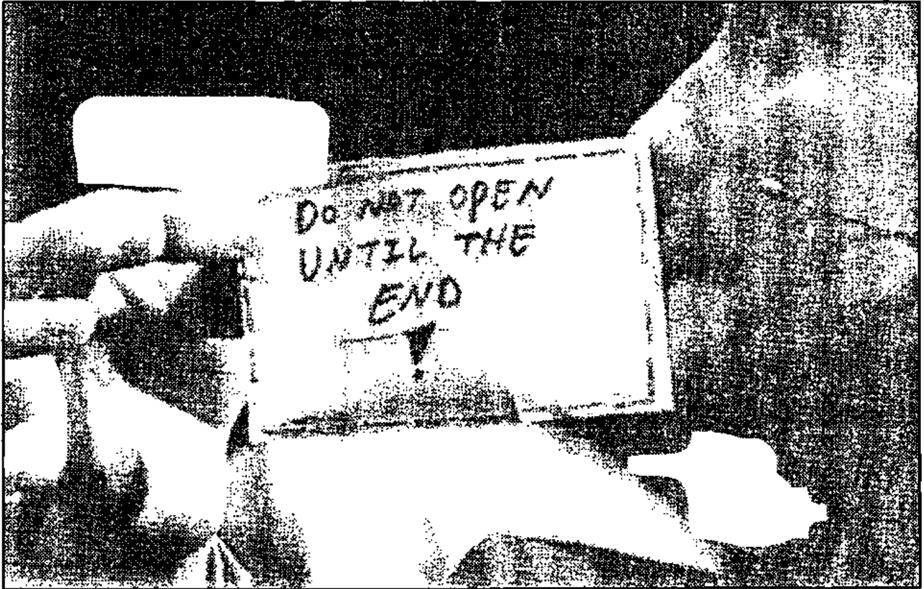
আট
প্যারিস, ২০০৮

'আমার কাউকে দরকার যাকে আমি বিশ্বাস করতে পারি।' বড়, বাদামী খামখানা শূন্যে নাড়িয়ে বললাম আমি। 'এটিকে একটু নিরাপদে রাখতে হবে।' আমি আমার খেলা দেখানোর মাঝখানে, দর্শকদের মধ্যে চলে এসেছি। 'এই যে তুমি,' কয়েকসারি দূরে বসা হাস্যমুখী এক মহিলাকে ডাক দিলাম, 'তুমি কি আমার এই খামটি নিরাপদে রাখতে পারবে?' সে হেসে মাথা ঝাঁকাল, একটু যেন বিব্রতও। আমি খামটি তাকে দিলাম।

'কী নাম তোমার?'

'লিন্ডসে।'

'ঠিক আছে, লিন্ডসে, এই খামের ভেতরে একটি জিনিস আছে যা আমি আগেই লিখে রেখেছি এবং তোমার কাজ হলো এটি নিরাপদে রাখা। আমি খামটি



উঁচু করে দেখালাম দর্শকদেরকে। খামের গায়ে অসংখ্য পিন মারা যাতে ভেতরের জিনিসটি সহজে বেরিয়ে পড়তে না পারে।

আমি এটি আবার ফিরিয়ে দিলাম লিন্ডসকে তারপর তার পেছনে বসা একটি লোকের দিকে তাকিয়ে গেলাম। 'আপনি এমন কোনো মহিলার নাম আমাকে বলুন যাকে আমি কোনোভাবেই চিনি না।' লোকটি চিন্তা করতে লাগল। 'তবে সাবধান,' যোগ করলাম আমি। 'আমি কিন্তু অনেক মহিলাকেই চিনি।' আমার এ কথায় সবাই হেসে উঠল।

লোকটি মুচকি হেসে বলল, 'এমা।' আমি **এমা** নামটি একটি বড় হোয়াইট বোর্ডে লিখলাম যাতে সকল দর্শক দেখতে পায়। এবারে আমি দর্শকদের মাঝ দিয়ে এগিয়ে গিয়ে একজনকে বললাম, 'আপনি এমন একটি দেশের নাম আমাকে বলুন যেখানে কোনোদিন যাননি।'

লোকটি বলল, 'জার্মানী।' আমি **জার্মানী** শব্দটি বোর্ডে লিখে নিলাম, তারপর মাইক্রোফোন এগিয়ে দিলাম আরেকজনের কাছে, অন্য দর্শক সারিতে। সে তার এক পছন্দের তারকার নাম বলল। আমি বোর্ডে লিখলাম **জর্জ ক্লুনি**।

দর্শক সবাই সামনে ঝুঁকে বসেছে। তারা উত্তেজিত বোধ করছে। কী আছে সামনে বুঝতে পারছে না। 'আমি জানতাম আপনি জর্জের নামই বলবেন,' বললাম আমি। 'আমার কাছে তার ছবি আছে।' শুনে তো দর্শক অবাক। আমি পকেট থেকে এক টেকো বাচ্চার ছবি বের করে দেখালাম।

'এটা জর্জের দুই বছর বয়সের ছবি।' সবাই হেসে উঠল।

এবারে আরেকজনের কাছে চলে গেলাম মাইক্রোফোন নিয়ে।

'কী ধরনের গাড়ি আপনার পছন্দ?'

'বুইক।'

'বুইক? ঠিক বলছেন তো? পর্শে নয়? উনি কেন বুইক পছন্দ করলেন পর্শে ছেড়ে?' দর্শকদেরকে শুধাই আমি। তারা সকলে হাসে। পরেরজনকে জিজ্ঞেস করা হলো সে ক্যাসিনোতে কত টাকা জিতবার স্বপ্ন দেখে। সে জবাব দিল ১০,০১০ ডলার। খুব চতুর উত্তর। এরপর আরেকজনের কাছে জানতে চাই, 'ধরুন আপনি ছুটিতে যাচ্ছেন। কতদিনের জন্য যাবেন ভাবছেন?' তার জবাব আমি হোয়াইট কার্ডে লিখে নিলাম। এখন আমরা একটি তালিকা পেয়েছি যাতে লেখা:

এমা, জার্মানী, জর্জ ক্লুনি, বুইক, ১০,০১০ ডলার, দশ দিন

সবাই আমার দিকে তাকিয়ে আছে। আমি এবারে লিন্ডসের দিকে তাকালাম। 'তোমার কাছে খামটি আছে তো?' সে হাসতে হাসতে মাথা দোলাল। খামটি উঁচু করল যাতে সবাই দেখতে পায়। 'তুমি কি এখানে এসে খামটি খুলে দেখাবে?' লিন্ডসে দর্শকদের মাঝ থেকে পথ করে আমার কাছে চলে এল। আমি হাতে মাইক্রোফোন নিয়ে হোয়াইট বোর্ডের সামনে দাঁড়িয়ে আছি। সে স্ট্যাপলের পিনগুলো খুলে খামের ভেতর থেকে এক টুকরো কাগজ বের করল। তাকাল



আমার দিকে। আমি বললাম, 'কাগজে যা লেখা আছে পড়ে শোনাও।'

লিন্ডসে পড়তে শুরু করল।

'হাই, এভরিওয়ান। আমি আপনাদেরকে অত্যন্ত খুশি মনে এই চিঠি লিখছি। আমি এখনও ভ্রমণ করছি এবং জার্মানীতে আছি। গতকাল একটি বড় পার্টিতে ছিলাম। ওখানে অনেক মজা হয়েছে। বললে বিশ্বাস করবেন না ওখানে জর্জ ক্লুনির সঙ্গে দেখা হয়েছিল।' লিন্ডসে পড়া বন্ধ করল। অডিয়েন্স একে অন্যের দিকে তাকিয়ে ফিসফাস শুরু করে দিল। তারা অবাক হয়ে যাচ্ছে। 'উনি চমৎকার একজন মানুষ। আমাকে তাঁর পুরোনো বুইক গাড়িটিতে লিফটও দিলেন।'

দর্শক এখন মহাউত্তেজিত। হাত তুলে তাদেরকে শান্ত করতে হলো। লিন্ডসে পড়ে চলল, 'আমার দারুণ সময় কাটছে। বিশেষ করে ক্যাসিনোতে ১০,০০০ ডলার জেতার পরে। 'মাত্র ১০,০০০ ডলার?' আমি হাত তুলে

হোয়াইটবোর্ড দেখালাম। ওখানে লেখা ১০,০১০ ডলার।

'ওই একই হলো,' মন্তব্য করল লিন্ডসে, তারপর পড়তে লাগল, 'আমি স্লট মেশিনে আরও ১০ ডলার জিতেছি।' এবারে অডিয়েন্স হাসতে লাগল। তারা ভীষণ অবাক। 'দেয়ার'জ নো ওয়ে! দেয়ার'জ নো ওয়ে!' কাছ থেকে ভেসে এল কারও চিৎকার। কোলাহল থেমে যাওয়ার জন্য একটু অপেক্ষা করতে হলো লিণ্ডসেকে। 'আমি দিন আটেকের মধ্যে বাড়ি ফিরব।' দর্শক হতাশ হলো দশ দিনের কথা বলা হয়নি দেখে। আমি বললাম, 'নেভার মাইণ্ড। ইটস ওকে। পড়তে থাকো, লিন্ডসে।'

পড়তে থাকল লিন্ডসে, 'তবে শুনলাম আমার ফ্লাইটটির নাকি আরও দুইদিন দেরি হবে।' এবারে দর্শক হাসি আর আনন্দের চিৎকারে ফেটে পড়ল। 'সবাইকে হাই বলো এবং বিশেষ করে লিন্ডসেকে যে এ মুহূর্তে চিঠিটি পড়ছে। ইতি এমা।'

লিন্ডসে মাইক্রোফোন হাতে হাঁ করে দাঁড়িয়ে থাকল। দর্শক চেয়ার ছেড়ে লাফ মেরে খাড়া হলো, প্রবল হাততালি দিচ্ছে আর হাসছে। তারা বিস্ময়াবিভূত। এইমাত্র যা ঘটল তা যেন বিশ্বাসই হচ্ছে না। শুনলাম তারা বলছে, 'উনি ওটা করলেন কী করে?' এটাই হলো বৃহৎ পরিসরে ওপেন প্রেডিকশন। প্ররোচনা। এ সত্যি অদ্ভুত।

নয়
বডি ল্যাংগুয়েজ

শোতে চিঠি পড়ার বিষয়টি আমি বেশ পছন্দ করেছি। কারণ এতে অডিয়েন্স থেকে নানান লোকের সম্পৃক্ততা ছিল। একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে আমার কাজের একটি গুরুত্বপূর্ণ দিক সম্পর্কেও আমি এতে সচেতন হয়ে উঠি। আর সেটি হলো বডি ল্যাংগুয়েজ। আমার দর্শকদের প্ররোচিত করতে তাদের মন পড়তে এটি আমি সবসময়ই ব্যবহার করে থাকি। প্রায়ই অডিয়েন্স থেকে লোককে ডাকি আমাকে সাহায্য করার জন্য। তবে যথেচ্ছভাবে আমি মানুষ বাছাই করি না, আমি তাদেরকেই বেছে নিই যাদেরকে মনে হয় আমার শোয়ের একটি নির্দিষ্ট সেগমেন্ট বা অংশের জন্য সবচেয়ে ভাল কাজ দেখাতে পারবে। কাউকে প্রভাবিত করে তোলার জন্য প্রক্রিয়ার গোটা অংশ এটি।

এ দিয়ে আমি কী বোঝাতে চাইছি? আমি যেমনটি বলেছি আমি যখন শো করি তখন অডিয়েন্সের সঙ্গে আমার যোগাযোগটা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। শো শুরুর আগে প্রায়ই আমি থিয়েটার লবিতে গিয়ে টিকেট কেনার জন্য দাঁড়ানো দর্শকদের সারি লক্ষ্য করি। আমি নিবিড়ভাবে তাদেরকে পর্যবেক্ষণ করি, ভাবি কে হবে আমার ভিক্টিম... সরি ভলান্টিয়ার... যাকে দিয়ে আমার শো'র এক্সপেরিমেন্ট চালাব। আমি আমার অডিয়েন্সের গন্ধ পেতে চাই, তাদের বডি ল্যাংগুয়েজ পড়তে চাই, তাদের আবেগ অনুভূতি, তারা আমার শোতে কী ধরনের প্রতিক্রিয়া দেখাতে পারে তা বুঝতে চাই। কিছু লোক যখন আমার সঙ্গে সাক্ষাত করে, নার্ভাস থাকে। তারা নিজেদের চারপাশে ব্যূহ তৈরি করে কারণ তারা ভীত থাকে যদি আমি তাদের মনের সমস্ত কথা বুঝে ফেলি। এ জন্যেই আমি পারফরমেন্সের সময় হাস্যরস করি যাতে পরিবেশ সহজ হয়ে ওঠে।

আমার ক্যারিয়ারের শুরুর দিকে আবিষ্কার করেছিলাম আমার মানসিক দক্ষতা কিছু মানুষকে অস্বস্তিতে ফেলে দেয়। তারা জানে না তারা কী আশা

করছে, নিজেদেরকে ভঙ্গুর মনে করে। তখন আমি কৌতুক শোনাই। আমি হাসি। আমি লোককে সহজ করে তুলি। বেশিরভাগ মানুষই পরিচয় হওয়ার অল্প সময়ের মধ্যে আমার সঙ্গে উষ্ণ হয়ে ওঠে। তবে অন্যরা নিজেদেরকে বন্দি করে রাখে এবং অনিশ্চয়তায় ভোগে। তারা চায় না আমি তাদের মন পাঠ করি। এ ধরনের মানুষকে আমি আমার শোয়ের জন্য কখনও নির্বাচন করি না—কেউ যদি না চায় তার মন পড়তে দিতে, তাহলে তার মন পড়া খুবই কঠিন। মাঝে মাঝে আমি লুকিয়ে দর্শকদেরকে দেখি যখন তারা অডিটরিয়ামে প্রবেশ করছে। আমি তাদের মুভমেন্টগুলো লক্ষ্য করি। তারা কি উত্তেজিত, নার্ভাস, বিরক্ত নাকি সংশয়বাদী?

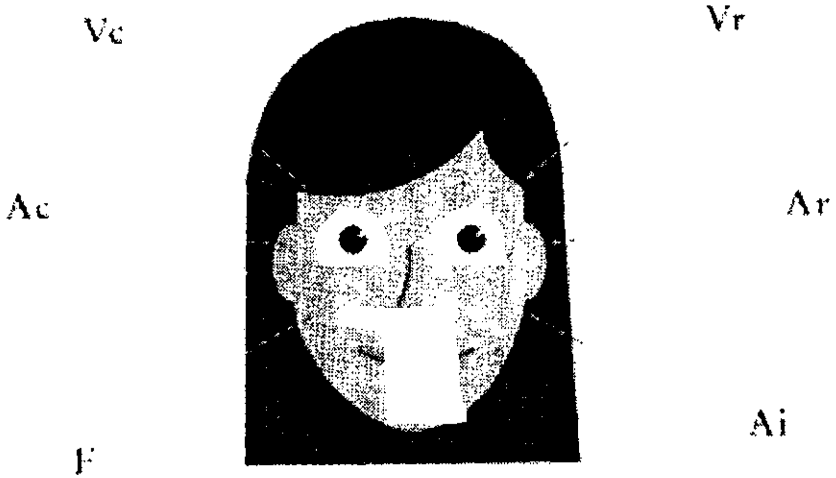
শো যখন চলে আমি অডিয়েন্সের ওপর তীক্ষ্ণ নজর বুলাই তাদের প্রতিক্রিয়া বোঝার জন্য, চিন্তা করি তারা হয়তো আমার শোয়ের বিশেষ একটি অংশের জন্য কাজে লাগবে। মাঝে মাঝে কোনো দর্শককে প্রশ্ন করি। 'কেমন আছেন?' এটা আমি করি তাদের পাশে বসা মানুষটির প্রতিক্রিয়া দেখার জন্য। আমাদের বডি ল্যাংগুয়েজ যে কী চমৎকার তথ্য দিতে পারে তা বলে বোঝানো যাবে না—আর আমি এটি সবসময়ই প্রক্রিয়া করে চলেছি।

আমার শোয়ের অন্যতম বৈশিষ্ট্য হলো— বিশেষ করে যখন টকশোতে আমন্ত্রিত হই—আমি কারও প্রথম প্রেমের কথা অনুমান করে বলে দিই। এ কাজটি আমি করি খানিকটা মন পাঠ করে এবং খানিকটা বডি ল্যাংগুয়েজ বা শরীরী ভাষা পর্যবেক্ষণ করে। আমি কিছু নির্দিষ্ট প্রশ্ন করি যাতে মৌখিক প্রতিক্রিয়া ফুটে ওঠে যা থেকে আমি ক্লু পেয়ে যাই। আমি যদি কাউকে জিজ্ঞেস করি তার নামের মধ্যে কতগুলো অক্ষর রয়েছে, তার চেহারা দেখেই বুঝতে পারি সে মনে মনে অক্ষরগুলো গুণতে লেগেছে। কেউ কেউ তো অজান্তে আঙুলের কর গোণা শুরু করে দেয়। এর ফলে আমার মাইন্ড রিডিংয়ের কাজটিও সহজ হয়ে ওঠে।

আমরা শুনেছি লোকে যখন মিথ্যা কথা বলে তখন তার চোখের ভঙ্গি দেখেই তা বোঝা যায়। কথা সত্যি। চোখ শুধু আত্মার জানালা নয়, মনের জানালাও বটে। আমরা বেশিরভাগ মানুষ, কথা বলার সময় অন্যের চোখের দিকে তাকিয়ে কথা বলি। কারও মনের ভাব বুঝবার এটাই সহজতম রাস্তা। মানুষ চোখের অঙ্গভঙ্গি করে কত কথা যে বলে! এগুলো লক্ষ্য করার মধ্যেও মজা আছে।

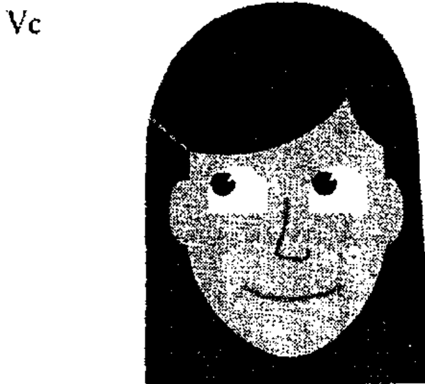
অনেকেই Visual Accessing Cues এর কথা জানে না। আমি এ বিষয়টি আপনাদেরকে শিখিয়ে দিতে চাই। রিচার্ড ব্যান্ডলার এবং জন গ্রিনডার তাঁদের বই

Frogs into Princes neuro Linguistic Programming বইতে এ বিষয় নিয়ে আলোচনা করেছেন। তাঁরা তাঁদের গবেষণা থেকে যা পেয়েছেন তা হলো এই



কাউকে কোনো প্রশ্ন করুন এবং দেখুন তারা কীভাবে তাকায়। কাজেই তারা যদি তাকায়

বাম দিকে ওপরে



(ক) এটি হলো Visually constructed inages আপনি যখন কাউকে কিছু কল্পনা করতে বলবেন, তাদের চোখ বাম দিকে ওপরে উঠে যাবে যাতে তারা মনের 'Visually Construct' করতে পারে। তিন ঠেঙা জিরাফের কথা ভাবুন– চোখ উঠে যাবে বামে।

ডানে, ওপরে



(খ) এটি হলো **Visually Remembered Images (VR).** আপনি যখন কারও কাছে তার অভিজ্ঞতা সম্পর্কে জানতে চাইবেন, তাদের চোখ সরে যাবে ডানদিকে, ওপরে, কারণ তখন তারা 'ঐক্ষিকভাবে স্মরণ' (visually remember) করবে। আপনি আজ লাঞ্চে কী খেয়েছেন? চোখ উঠে যাবে ডানে। ভাবুন, চিকেন নুডল সুপ খেয়েছেন।

বামে



(গ) এটি হলো Auditory constructed (AC) আপনি যদি কাউকে কোনো সুর ভাঁজতে বলেন, তার চোখ বাম দিকে চলে যাবে, কারণ তাদের মন 'auditory construction'-এর কথা ভাববে।

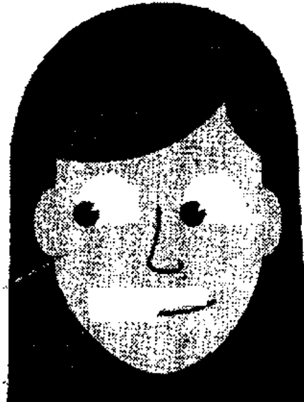
ডানে



Ar

(ঘ) এ হলো Auditory Remembered (R). আপনি যদি কাউকে তার জানা কোনো গান গাইতে বলেন, তার চোখ ডান দিকে ঘুরে যাবে কারণ মন auditory remember' করবে। লেডি গাগার একটি গান করুন চোখ ডানে সরবে। গানটি ধরুন 'Poker Face'

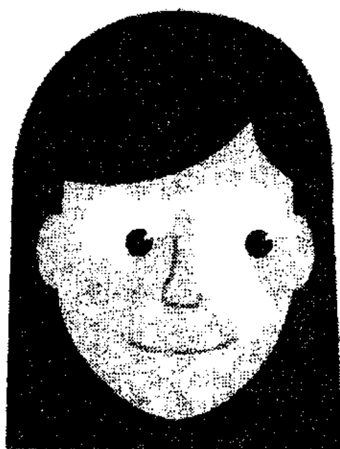
বামে, নিচের দিকে



F

(ঙ) এ হলো Feeling (F). আপনি যখন কাউকে কোনো গন্ধ, স্বাদ বা অনুভূতির কথা মনে করতে বলবেন, তার চোখ বামে, নিচের দিকে চলে যাবে। লাঞ্চে চিকেন স্যুপের স্বাদ কেমন ছিল? চাউনি বামে, নিচে নেমে যাবে।

ডানে, নিচের দিকে



Ai

(চ) এ হলো Internal Dialog (Auditory Interval) (Ai).

কেউ যখন নিজেদের সঙ্গে কথা বলছে তখন তার চাউনি চলে যাবে ডানে, নিচের দিকে।

আপনি যদি কাউকে প্রশ্ন করেন এবং সে সত্যি জবাবটাই দেয়, তার চোখ ডানে, ওপরের দিকে উঠে যাবে। কারণ তখন সে তার জীবনে ঘটে যাওয়া কোনো ঘটনা নিয়ে ভাববে। আর বামে, ওপরে চোখ চলে যাওয়া মানে সে মিথ্যা কথা বলছে, কাল্পনিক কোনো ছবি দেখবে। লোকের চোখের অঙ্গভঙ্গি লক্ষ্য করা সত্যি মজার ব্যাপার, কারণ ওদিকে আমরা মোটেই নজর দিই না। আপনি যত বেশি বিষয়টি লক্ষ্য করবেন, তত বেশি লোকের মন পাঠ করতে পারবেন। তবে মনে রাখবেন এটি কিন্তু গাণিতিকভাবে নির্ভুল নয়, কাজেই আক্ষরিকভাবে কিছু নেয়া উচিত হবে না। এই ক্লুগুলো সূক্ষ্ম, অন্যান্য তথ্যের সঙ্গে এগুলো গ্রহণ করতে হবে। আপনার স্ত্রী কথা বলার সময় এ বইয়ের মতো করে তাকাচ্ছে না বলে ভাববেন না যে তিনি আপনার সঙ্গে প্রতারণা করছেন। এ হলো গোটা রেসিপির একটি উপাদান মাত্র।

অন্যান্য উপাদানের সঙ্গে যখন বডি ল্যাংগুয়েজকে আমি সম্পৃক্ত করি, একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে তখন এটি আমার কাছে বিশেষ তথ্য হয়ে ওঠে। মানুষের মনের সঙ্গে যোগাযোগ তৈরির এটি আরেকটি উপায়।

দশ

জোহানেসবার্গ, ২০১০
১৫০০ দর্শক

আমি এক লোককে স্টেজে ডেকে ১০০ ডলারের একটি নোট দিয়েছিলাম এবং বলেছিলাম কোনো এক হাতের মুঠোতে নোটখানা লুকিয়ে রাখতে। যদি আমি বলতে না পারি কোন হাতে সে টাকাটা লুকিয়ে রেখেছে তবে ওই টাকা তার হয়ে যাবে। অবশ্যই আমি ঠিকঠাক অনুমান করতে পেরেছিলাম। এটা খুব সহজেই শরীরী ভাষা দেখে বোঝা গিয়েছিল।

এরপর আমি দু'জন লোককে স্টেজে ডেকে আনি এবং তাদেরকে টাকাটা লুকিয়ে রাখতে বলি। দু'জনের চারটে হাত। তারপরও টাকাটা কার কাছে আছে বলতে আমার খুব একটা অসুবিধা হয়নি।

তারপর আমি আরও দশ-পনেরজন লোককে স্টেজে ডেকে নিয়ে বলি, 'এখানে ১০০ ডলার আছে। পনের সেকেণ্ড সময় পাবেন। সিদ্ধান্ত নিন কে টাকাটা লুকিয়ে রাখবেন।' মিউজিক বাজছিল, লোকগুলো স্টেজের এক কোণায় চলে গেল কে টাকাটা লুকিয়ে রাখবে তা নিয়ে আলোচনা করতে। পনের সেকেণ্ড পরে তারা ফিরে এলে তাদেরকে এক সারিতে দাঁড়িয়ে সকলের দৃঢ় মুঠোবদ্ধ হাত সামনের দিকে বাড়িয়ে দিতে বলি আমি। আমি বলি যদি আমি অনুমান করতে ব্যর্থ হই যে কার কাছে ১০০ ডলারের নোটটি আছে তাহলে আমি প্রত্যেককে ১০০ ডলার করে দেব। এতে স্টেজে এবং অডিয়েন্সের মধ্যে একটি গুঞ্জন সৃষ্টি হয়। দেখতে পাই স্টেজের খেলাটিকে সকলেই বেশ সিরিয়াসভাবে গ্রহণ করেছে।

শোয়ের এটি একটি চমৎকার মুহূর্ত। মিউজিক বাজছে, আলো পড়েছে এ খেলায় অংশগ্রহণকারীদের গায়ে, তারা সবাই সামনের দিকে বাড়িয়ে রেখেছে হাত। আমার দেখে বেশ মজাই লাগছে যাদের কাছে টাকাটা নেই তারাও এমন

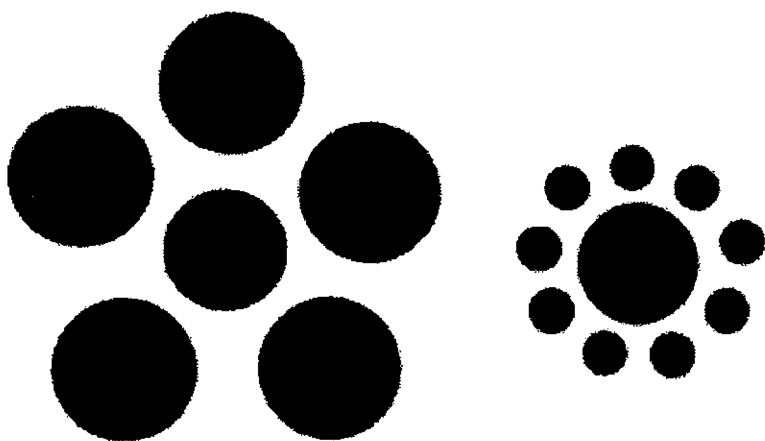
অঙ্গভঙ্গি করছে যেন তারাই হাতের মুঠোয় লুকিয়ে রেখেছে নোটখানা। এরা সবাই কিন্তু বডি ল্যাংগুয়েজ নিয়ে খেলছে।

এরপরে আমি রহস্য সমাধানে আমার দক্ষতা ব্যবহার করলাম। লোকে প্রায়ই আমার কাছে জানতে চায় আমি আমার কতটা দক্ষতা ব্যবহার করি এবং এর মধ্যে কতটাই বা সাইকোলজি থাকে। এটা প্রতিবার বদলায়। এটি নির্ভর করে স্টেজে থাকা লোকগুলোর ওপর, অডিয়েন্সের মানুষজনের ওপর, এমনকী আমি যে দেশে বসে খেলা দেখাচ্ছি, তার ওপরও। সাইকোলজিকাল অংশের মধ্যে রয়েছে লোকের বডি ল্যাংগুয়েজ পাঠ—তাদের বডি পজিশন, মৌখিক অভিব্যক্তি, চোখের নড়াচড়া। মাঝে মাঝে আমি লোকের বডি ল্যাংগুয়েজ অডিয়েন্সের কাছে ব্যাখ্যা করি এবং এতে আরও মজা হয়। যেমন এখন। এক লোক, যে টাকাটা ধরে আছে হাতে, আমি চট করে তার পেছনে গিয়ে বলি, 'লাগছে কেমন?' সে বলে, 'ভালো।' তবে সে তার গোটা শরীর বাঁকিয়ে ঘুরে সরে যাওয়ার চেষ্টা করে। আমি অডিয়েন্সের দিকে ফিরে বলি, 'দেখলেন তো, ইনি তাঁর হাতখানা কীভাবে আড়াল করে রেখেছেন।'

বডি ল্যাংগুয়েজ পড়তে হলে শরীরী ভাষা মনে রাখতে হবে। আর ক্লুগুলো আমাদের সামনেই আছে। যে লোকটি আমার কাছ থেকে সরে গিয়ে হাত শক্ত করে বাড়িয়ে রেখেছে সামনে, আমি তাকে বলি, 'ওই হাতের মধ্যে টাকাটা আছে।' সে মাথা নাড়ে। কিন্তু তার বডি ল্যাংগুয়েজ আমাকে চিৎকার করে বলছে তার কাছে টাকাটা আছে। লোকটি তার হাতের মুঠো খুলে ধরে এবং দেখতে পাই মুঠোতে ভাঁজ করা ১০০ ডলারের নোটখানা।

আমি এই বডি ল্যাংগুয়েজে যে পদ্ধতিটি অনুসরণ করি তাহলো লোকের চোখের ভাষা পড়ে ফেলা। যে পদ্ধতিটির কথা একটু আগেই আমি আপনাদেরকে শিখিয়ে দিয়েছি। এটি আপনি যখন খুশি ব্যবহার করতে পারবেন।

এখানে একটি মাইন্ড গেম খেলি, আসুন। নিচের দুটি ইন্টেরিয়র সার্কেলের দিকে তাকান। কোনটি আপনার কাছে বড় বলে মনে হচ্ছে?



আপনি সম্ভবতঃ ডানদিকের বৃত্তটির কথা বলবেন। কারণ এটিকে অপেক্ষাকৃত বড় মনে হচ্ছে। তবে কি জানেন দুটো কিন্তু একই সমান আকৃতির। শুধু যে বৃত্তগুলো ওদেরকে ঘিরে রেখেছে সে জন্য একটা বড়, অন্যটি ছোট মনে হচ্ছে।

এটি আসলে রিলেটিভ ভ্যালুর একটি কনসেপ্ট কিংবা এ ক্ষেত্রে বলা যায় এটি হলো রিলেটিভ সাইজ।

কথা দিয়ে কাজ রক্ষা

আমরা প্রতিদিন, সারাক্ষণ কথা বলি এবং এ নিয়ে কোনো চিন্তাও করি না। বেশির ভাগ কথোপকথন যেন অটোপাইলট দিয়ে পরিচালিত হয়, মুখ দিয়ে শব্দাবলী ঝরতেই থাকে। আমাদের আসলে ভাষার শক্তি যে কতটা আছে তা বুঝতে হবে, কিছু বিশেষ শব্দ এবং সচেতনভাবে ভাবতে হবে আমরা কী বলছি। আমরা আমাদের মনের শক্তি ব্যবহার করে এবং অন্য লোকদের মনের জ্ঞান জেনে যখন কথা বলব তখন যতটা সম্ভব বোধযোগ্য হয়ে উঠব।

অষ্টাদশ শতকের বিখ্যাত ফরাসী লেখক এবং দার্শনিক ভলতেয়ার যথার্থই বলেছিলেন, 'আমার কুৎসিত দর্শন মুখ দিয়ে দশ মিনিট কথা বলতে দাও, আমি ফ্রান্সের রানিকে শয্যাসঙ্গিনী করতে পারব।' তিনি জানতেন, কথার রয়েছে অবিশ্বাস্য ক্ষমতা এবং কথা দিয়ে আপনি যাকে খুশি প্ররোচিত করতে পারবেন। নিল স্ট্রাস নামে এক লেখক 'দ্য গেম' নামে একটি বই লিখেছেন। এ বইটি আমার খুব প্রিয়। এ বইতে তিনি দেখিয়েছেন যদি সঠিকভাবে কথা বলা যায় তাহলে তা অন্য লোকদের ওপর কী দারুণ প্রভাব ফেলে।

আমি আপনাদেরকে কথা বলার কিছু গোপন কৌশল শিখিয়ে দিচ্ছি যা দিয়ে সহজেই অন্যদেরকে প্ররোচিত করতে পারবেন।

কিছু শব্দ বা কথা আছে যেগুলো শোনার পরে আমার মনে শক্তিশালী একটা ছাপ ফেলে। ছেলেবেলায় হয়তো আপনারা পড়েছেন 'লাঠি এবং পাথর তোমার হাড় ভেঙে ফেলতে পারে কিন্তু কথা কখনো তোমায় আঘাত করবে না,' এটি বিশ্বাস করবেন না। কথা আমাদেরকে বিপুল শক্তি দিয়ে আঘাত করতে পারে। তারা আহত করতে পারে, ক্ষতি করতে পারে, তবে কথা আবার ইতিবাচকও হতে পারে—হতে পারে দারুণ প্ররোচনামূলক।

প্রথম শক্তিশালী শব্দটি হলো 'কারণ,' ছেলেবেলায় আমাকে শাসন করা হতো 'লিওর, টিভিটা আবার যেন ভুলে ফেলো না। আমি বলতাম, 'ড্যাড, আমি

তো শুধু—'লিওর, আমি বললাম না,' 'কিন্তু কেন, ড্যাড?' তারপর সেই অমোঘ শব্দটি উচ্চারিত হতো, 'কারণ আমি বলেছি।' ছেলেবেলায় 'কারণ' শব্দটির মানে বুঝতাম এটি উচ্চারিত হওয়ার মানে আর কোনো প্রশ্ন করা যাবে না, বাবা-মা তাঁদের চূড়ান্ত রায় এ কথাটির মাধ্যমে ঘোষণা করে দিয়েছেন। প্রতিবাদ করে কিছু বলতে গেলে শাস্তি অনিবার্য। এবং এখনও 'কারণ' শব্দটি শুনলে মনে একইরকম প্রভাব বিস্তার করে।

আপনি যদি কাউকে কিছু অনুরোধ করেন এবং তাতে 'কারণ' শব্দটি ব্যবহার করেন, আপনার অনুরোধ রক্ষা হওয়ার সম্ভাবনা বেশি ওই একটিমাত্র শব্দের ব্যবহারের কারণে।

Influence: The Psychology of Persuasion নামে আমার একটি প্রিয় বইয়ের লেখক রবার্ট সিয়ালডিনি বলেছেন, 'মানুষের আচরণের একটি বহুল জানা নীতি হলো যদি আমরা কাউকে আমাদের একটি উপকার করতে বলি তাহলে সেটি সফল হবে যদি এর পেছনে একটি কারণ খাড়া করতে পারি। লোকে যা করে তার পেছনে কারণ দেখতে চায়।'

সিয়ালডিনি একটি চমৎকার উদাহরণও দিয়েছেন। হার্ভার্ড বিশ্ববিদ্যালয়ের সাইকোলজি বিভাগের অধ্যাপক ইলেন ল্যাঙ্গার একটি লাইব্রেরির ফটোকপি মেশিনে একটি রিসার্চ স্টাডির আয়োজন করেন। ফটোকপি করার জন্য সেখানে অনেকেই মেশিনের সামনে লাইন বেঁধে দাঁড়িয়েছিল। একজন রিসার্চার এসে লাইন ভঙ্গ করার প্রস্তাব দেয়। 'আমি কি লাইন ভেঙ্গে আগে গিয়ে ফটোকপি করতে পারি?' জিজ্ঞেস করে সে। স্বভাবতই অন্যান্যরা জবাব দিয়েছে, না, পারেন না। তারা লাইন ভেঙ্গে একজন মানুষকে কেনই বা আগে ফটোকপি করতে দেবে? লোকটিকে অন্যদের মতো অপেক্ষা করতে হবে। লোকটি তখন অনুরোধের সুরে বলল, 'আমি লাইন ভঙ্গ করতে চাই কারণ আমি মাত্র একটি পৃষ্ঠা ফটোকপি করব। অথবা 'কারণ আমার অ্যাপয়েন্টমেন্টের দেরি হয়ে যাচ্ছে।' তার অনুরোধে তখন অনেকেই রাজি হলো তাকে লাইন ভেঙে আগে ফটোকপি করতে দেয়ার জন্য।

আপনাকে যদি কখনও কোনো প্ররোচনামূলক বক্তৃতা লিখতে দেয়া হয় তাহলে 'কারণ' শব্দটি যথেচ্ছভাবে ব্যবহার করবেন। এ শব্দটি শ্রোতারা শুনতে পছন্দ করে, কারণ এর ফলে চিন্তার সুতোগুলো একত্রে বাঁধা পড়ে যায়। বিজ্ঞাপনী সংস্থাগুলো কিন্তু এই 'কারণ' শব্দটি ব্যাপক ব্যবহার করে। যেমন

'কারণ এটি আপনি পাবার যোগ্য,' আর এসব বিজ্ঞাপনচিত্র বেশিরভাগ নারীদেরকে টার্গেট করে তৈরি করা হয়। বিজ্ঞাপন নির্মাতারা ঠিকই জানে তারা কী করছে।

দ্বিতীয় গুরুত্বপূর্ণ শব্দটি হলো 'এখন,' আবারও এ কথাটি আমাদেরকে নিয়ে যায় শৈশবকালে, সেই মুহূর্তগুলোতে যখন বাবা-মা'র অনুরোধগুলো অধৈর্য হয়ে উঠত এবং আমরা জানতাম এখনই সাড়া দিতে হবে। 'লিওর,' তোমার মাইণ্ড গেম দিয়ে তোমার ভাইদেরকে বিরক্ত করা বন্ধ করো, **এখন**।' এতে কাঙ্ক্ষিত ফলটি পাওয়া যেত এবং আমার ভাইয়েরা স্বস্তির নিঃশ্বাস ফেলত। 'এখন' কথাটির মধ্যে রয়েছে ব্যাকুল তাড়না, শ্রোতার জন্য এটি যেন একটি 'ওয়েকআপ কল'। এর মানে এ অনুরোধটি আপনাকে এক্ষুনি রক্ষা করতে হবে। **এখন** শুনলেই আপনি লাফিয়ে উঠছেন। টিভির বিজ্ঞাপন চিত্রগুলোর কথা চিন্তা করুন যেখানে 'Call now' কিংবা 'Pickup the Phone Now' কথাগুলো বলা হয়ে থাকে। এ হলো কাজে নেমে পড়ার জন্য সরাসরি আহ্বান—এবং এতে কাজও হয়।

তালিকার তৃতীয় এবং চতুর্থ শব্দ দুটিও যথেষ্ট শক্তিশালী এবং গুরুত্বপূর্ণ এ শব্দ দু'টি একসঙ্গে যায়– 'প্লিজ' ও 'থ্যাংক ইউ', এবং এ শব্দটি আবারও আমাদেরকে ফিরিয়ে নিয়ে যায় শৈশব স্মৃতিতে।

'প্লিজ' হলো একটি ম্যাজিক ওয়ার্ড বা জাদুর শব্দ। মনোগতভাবে 'প্লিজ' দিয়ে নির্দেশ বা আদেশকে কোমল করে তোলা হয়। আমরা যখন কাউকে 'প্লিজ' বলি এতে ওই মানুষটি ভাল বোধ করে এবং বিনিময়ে তারা আমাদেরকে আরো বেশি পছন্দ করে আর যেহেতু তারা আমাদেরকে আরও বেশি পছন্দ করে সেহেতু তারা আমাদের জন্য কিছু করতে চায়।

আমরা যখন 'থ্যাংক ইউ' বলি তাতে ওই ব্যক্তিটির আমাদের প্রতি ইতিবাচক মনোভাব তৈরি হয় এবং সে পরবর্তীতে আমাদেরকে আরও সাহায্য করতে আগ্রহ বোধ করে কারণ সে দেখে তার কাজটির আমরা প্রশংসা করছি। আমি আমার শো' তে যারা স্টেজে আসে, আমার কাজে সাহায্য করে, আমি তাদেরকে সর্বদা ধন্যবাদ জানাই এবং দর্শকদেরকে বলি এই মানুষগুলোকে হাততালি দিয়ে প্রশংসা করতে। এতে কাজে ইতিবাচক আবেগী যোগাযোগটা ঘটে।

'থ্যাংক ইউ' বা ধন্যবাদ-এর রয়েছে প্ররোচিত করার অবিশ্বাস্য ক্ষমতা।

সাইকোলজিতে 'থ্যাংক ইউ' কথাটিকে ব্যাখ্যা করা হয়েছে পারস্পরিক বিনিময় বা প্রতিদান দেয়া হিসেবে। মানুষ হিসেবে আমরা এ আই অনুসরণ করে চলতে বাধ্য। কেউ যদি আপনাকে কোনো উপহার দেয় কিংবা নৈশভোজের আমন্ত্রণ জানায়, আপনি তখন তাকেও কোনো উপহার দেয়ার বা তাকে ডিনারে দাওয়াত দেয়ার একটা তাগিদ অনুভব করেন, নাকি? আমরা সমাজে এ ভাবেই চলি, দলগত, ব্যক্তিগত এমনকী সরকারও এভাবে চলছে। এই যে বিনিময় বা প্রতিদানের বিষয়টি একটি ঘটনার মাধ্যমে আমার ওপর গভীর প্রভাব ফেলেছিল। কাগজে পড়েছিলাম ঘটনাটা। ১৯৯৯ সালে তুরস্কে এক ভয়াবহ ভূমিকম্প হয়। দুই দেশের মধ্যে সুসম্পর্ক না থাকা সত্ত্বেও ইসরায়েল তখন তুরস্কে কিছু মানবিক সাহায্য পাঠিয়েছিল। গত বছর, দু'টি দেশের মধ্যে সম্পর্ক যখন আরো খারাপ– তুরস্ক ইসরায়েলকে ভয়ানক এক অগ্নিকাণ্ডে আগুন নেভাতে এক জোড়া ফায়ার ফাইটিং এয়ার ক্রাফট পাঠিয়ে দেয়। কারণ সে ইসরায়েলের কাছে নিজেকে ঋণী ভেবেছিল।

তো এই জিনিসগুলো আপনি আপনার সুবিধার জন্য কীভাবে কাজে লাগাতে চান? আগামীতে আপনি যখন কারো কোনো উপকার করবেন তখন সাবধানে চিন্তা করে নেবেন ওরা আপনার সাহায্যের জন্য ধন্যবাদ দিলে কী বলবেন। বলবেন না যেন 'নো প্রবলেম' অথবা 'ইট ওয়াজ মাই প্লেজার।' বরং বলুন, 'আমি জানি আপনিও আমার জন্য একই কাজ করবেন।' এখন আপনি সঙ্গোপনে তাদের মস্তিষ্কে ঋণের একটি মেসেজ ঢুকিয়ে দিলেন—পরবর্তীতে যখন ওদেরকে প্ররোচিত করার প্রয়োজন পড়বে তখন নগদ কিছু আদায়ের প্রস্তুতি নিয়ে থাকুন।

আরেকটি শব্দ আছে যেটি লোককে প্ররোচিত করতে খুব কাজে দেয়; 'কল্পনা করুন,' আপনি যখন কাউকে কিছু কল্পনা করতে বলছেন তখন কিন্তু তাদের মনে আপনার সাজেশন দৃশ্যমান করতে প্ররোচিত করছেন। এর ফলে, এটি তাদের কাছে অত্যন্ত বাস্তব হয়ে ধরা দেয়। এমনকী কখনও কখনও তাদের অবচেতন মন এটাও ভাবতে পারে যে তারা নিজেরাই নিজেদের চিন্তাগুলো তৈরি করেছে। আপনি শুধু কাউকে আপনার অনুরোধ বিবেচনা করার জন্য প্ররোচিতই করেননি, এমন কাণ্ড করেছেন যে মনে হয়েছে আপনি অনুরোধটিই করেননি। এ বিষয়টিই *ইনসেপশন* সিনেমায় দেখানো হয়েছে। তবে তারা চিন্তাভাবনাগুলো স্বপ্নের স্তরে বপণ করেছিল। আমি 'কল্পনা করুন' কথাটি ব্যবহার করি লোককে

কোনো মুভি তারকার নাম ভাবার জন্য কিংবা এমন কোনো দেশ যেখানে তারা কোনোদিন যায়নি, তা কল্পনা করার জন্য।

বিজ্ঞাপন নির্মাতারা 'কল্পনা করুন' কথাটির শক্তি সর্বদাই ব্যবহার করে। 'কল্পনা করুন আপনি রয়েছেন ফ্লোরিডার সাদা বালুর ওপর,' 'কল্পনা করুন আপনি আছেন বিএমডব্লুর হুইলের পেছনে।' আপনি টের পাবার আগেই আপনার মনে শব্দ এবং ছবি গেঁথে যাবে। আপনি শুধু জানবেন ফ্লোরিডায় যাওয়ার বিপুল আকাঙ্ক্ষা জাগছে আপনার মনে কিংবা একটি বিশেষ বিলাসবহুল গাড়ি কিনতে ইচ্ছা করছে। ওগুলো এখন আপনার নিজের ব্যক্তিগত আকাঙ্ক্ষায় পরিণত হয়েছে।

আমি আমার শোতে আরেকটি প্ররোচনা করার যে ভাষা সবসময় ব্যবহার করি তা হলো এই

আপনি যে মানুষটির সঙ্গে কথা বলছেন তাকে কখনও না বলার সুযোগ দেবেন না—যতক্ষণ পর্যন্ত না আপনি নিজে শব্দটি শুনতে চাইছেন। 'তুমি কি সিনেমা দেখতে যাবে?' এ প্রশ্ন করা হলে তার জবাব নেতিবাচক আসতে পারে। আমি হলে বলব, 'সিনেমা দেখার জন্য ভাল দিন কোনটি, বুধবার নাকি বৃহস্পতিবার?' তখন আলাপন আরো এগিয়ে যাবে, হয়তো একটা ডেটও পেয়ে যাব!

এক সম্ভাবনাময় বাণিজ্যিক চুক্তি শেষে আমি বলেছিলাম, 'তোমাকে কি ফোন করলে ভাল হবে নাকি ই-মেইলে যোগাযোগ করলে?' তখন তারা বলেছিল, 'ওহ, ই-মেইল করলেই ভাল হবে কারণ আমাকে প্রচুর ঘোরাঘুরি করতে হয়।' আমি কিন্তু তাদেরকে ই-মেইল করার আমন্ত্রণ পেয়ে গিয়েছিলাম।

আপনিও। 'হ্যাঁ, জবাব পাবার জন্য নিল স্ট্রোসের 'দ্য গেম' বই থেকে কিছু কৌশল বেছে নিতে পারেন। প্রথমে এমন সব প্রশ্ন করবেন যাতে 'হ্যাঁ' উত্তর আসতে বাধ্য। তারপর এমন প্রশ্ন করুন যাতে আপনি ইতিবাচক সাড়া আশা করছেন, এবং তেমনই সাড়া মিলবে।

তবে সকল শব্দের মধ্যে আপনার কী মনে হয় কোনটিতে সবচেয়ে শক্তিশালী আবেগী সংযোগ রয়েছে? না, শব্দটি 'টাকা' নয়। ওটা আমাদের নাম। জন্মের পর বাবা-মা প্রথমে আমাদের কানের কাছে ফিসফিস করে আমাদের নাম বলেন। তারপর বছর গড়িয়ে যায়, আমাদের নাম বিভিন্নভাবে উচ্চারিত হতে থাকে। ভালোবাসা, হতাশায়, রিবক্তিতে, মাতাল অবস্থায়, কলহাস্যে। আপনি যে

কোনো আবেগ-আকুতির কথা বলুন, আমাদের নাম সেই আবেগ বা অনুভূতি দ্বারা উচ্চারিত হয়েছে।

আমি যখন শোয়ের সময় স্টেজে কাউকে ডেকে নিই সবার আগে তার নাম জিজ্ঞেস করি। এতে আমার কাঙ্ক্ষিত আবেগপূর্ণ যোগাযোগটি তৈরি হয়ে যায়। নতুন কারো সঙ্গে পরিচিত হওয়ার সময় তাদের নামটি বলুন, 'আমি আপনাদের সঙ্গে আমার বন্ধু লিওর দ্য অ্যামেজিং মেন্টালিটির পরিচয় করিয়ে দিচ্ছি।' 'হ্যালো, লিওর, আপনার সঙ্গে পরিচিত হয়ে খুব খুশি হলাম।' এতে লিওর খুব খুশি হয়। এর ফলে আপনি একটি বাঁধন তৈরি করলেন, স্রেফ লোকটির নাম উচ্চারণের মাধ্যমে আপনাদের মধ্যে বন্ধনটি সৃষ্টি হয়ে গেল।

তবে শোয়ের সময় সব সময় নাম ধরে ডাকবারও কিন্তু প্রয়োজন নেই। প্রথমবার যে আপনি লিওরকে দর্শকদের সঙ্গে পরিচয় করিয়ে দিয়েছেন সেটাই যথেষ্ট। আর যখন কারো সঙ্গে কথা বলবেন, তাঁর চোখে চোখ রেখে কথা বলবেন। দেখা যায় গড়পড়তা আলাপচারিতায় দু'জন মানুষ একই পরিমাণে একে অপরের চোখে চোখ রেখে কথা চালিয়ে যায় না। যে শোনে সে বক্তার দিকে ৭৫ শতাংশ সময় তাকায়। আর বক্তা তার শ্রোতার দিকে তাকায় ৪০ শতাংশ সময়। আপনি যার সঙ্গে কথা বলছেন, তাকে যদি প্ররোচিত করতে চান, বেশি করে তার দিকে তাকান। অন্তত: ৫০ শতাংশবার তাকাবেন। তবে এর বেশি তাকালে আবার বিষয়টি দৃষ্টিকটু লাগবে, শ্রোতা ভাববে লোকটা বারবার আমার দিকে ওভাবে তাকাচ্ছে কেন? সে তখন আর আপনার কথা তেমন মনোযোগ দিয়ে শুনবে না। লোকে মনোযোগ চায়, সম্মান আশা করে। আপনি কি জানেন, ইরাকের কোনো কোনো সেনাদলের সদস্যরা ইরাকিদের সঙ্গে কথা বলার সময় সানগ্লাস চোখে রাখতে পারে না? তাদেরকে সানগ্লাস পরে কথা বলতে দেয়া হয় না যাতে তারা স্থানীয় লোকজনের সঙ্গে আই কন্ট্যাক্ট করতে পারে। চোখে চোখ রেখে কথা বলা হলো সম্মানের বিষয়।

আমি আই কন্ট্যাক্টের ব্যাপারে ওস্তাদ লোক বলতে পারেন। আমি যখন কারো মন পাঠ করি, তীক্ষ্ণ দৃষ্টিতে তার চোখের দিকে তাকাই। চোখে রেখে আপনি অনেক কিছুই বুঝতে পারবেন। সাধারণ আলাপচারিতার সময়ও আমি আই কন্ট্যাক্ট করি। আমার হাস্যরস এবং ছেলেমানুষী আমার চোখে ফুটে ওঠে এবং এটি যখন অন্য মানুষের মধ্যে ছড়িয়ে দিই, আমার উপস্থিতিতে স্বচ্ছন্দ বোধ করতে থাকে। তারা রিল্যাক্সড হয়ে ওঠে—আমার প্রভাবের কাছে ধরা দেয়।

একটা খুব গোপন কথা আপনাদেরকে বলি। আমার চাউনি কিন্তু সাংঘাতিক তীক্ষ্ণ। এ চাউনি দীর্ঘসময় প্রাকটিসের মাধ্যমে অর্জন করেছি। বিশেষ বিশেষ মুহূর্তে আমার দৃষ্টি শক্তি প্রবল হয়ে ওঠে। তবে কারো চোখে সরাসরি তাকানোর বদলে তার নাকের ডগায় তীক্ষ্ণ দৃষ্টিতে তাকিয়ে থাকতে পারেন। এতেও কিন্তু মনে হবে আপনি লোকটির চোখের দিকেই তাকিয়ে আছেন। এতে আপনার চোখের পাতা কাঁপবে না। আপনি অনেকক্ষণ তাদের দিকে তাকিয়ে থাকতে পারবেন। ফলে যে গভীর ও সিরিয়াস চাউনি ফুটে উঠবে আপনার চোখে তা হবে সত্যি হৃদয়গ্রাহী এবং প্ররোচনামূলক। আমি এর নাম দিয়েছি 'পাওয়ার লুক'। এ থেকে সত্যি ফল পেয়েছি। আপনি আপনার পরিবার কিংবা বন্ধু-বান্ধবদের ওপর এই পাওয়ার লুক ব্যবহার করে দেখতে পারেন। আপনার কর্তৃত্বব্যঞ্জন দৃষ্টির সামনে তারা কেমন অনুভব করছে?

অডিয়েন্সের সামনে দাঁড়ালে নিজেকে আমার পাপেট মাস্টার বলে মনে হয়। যেন যোগাযোগ এবং প্ররোচনার সমস্ত সুতো আমার হাতে ধরা। এ ছবিটি আমার বেশ প্রিয়। আমি পরিষ্কার দেখতে পাই চিন্তার জাল এবং চিন্তার শক্তিগুলো গোটা অডিয়েন্স জুড়ে ছড়িয়ে পড়ছে। তবু সর্বাধিক চেষ্টা সত্ত্বেও সবকিছু আমি নিয়ন্ত্রণ করতে পারি না। কম্যুনিকেশনের ছোট্ট একটি লাইনও ছিড়ে যেতে পারে।

এগারো

মন্টিকার্লো, ২০১০
৪০০ দর্শক

আমি মঞ্চে আছি এবং শোয়ের পরবর্তী অংশে আমাকে সাহায্য করার জন্য এক লোককে ডেকে নিয়েছি। লোকটির হাতে একখানা মুখবন্ধ খাম এবং ১০ ইউরো ধরিয়ে দিলাম। বললাম কোনো রুলেত টেবিলে গিয়ে খেলে আসতে। আইডিয়াটি তার বেশ পছন্দ হলো, সে এক দৌড়ে মঞ্চ থেকে নেমে পাশের ক্যাসিনোতে গিয়ে ঢুকল। আমি মূলত: এ কাজটির জন্যেই তাকে দর্শক সারি থেকে তুলে এনেছিলাম। আমি অডিয়েন্সের সঙ্গে খোশগল্প করতে লাগলাম। লোকটি কখন ফিরে আসে তার জন্য অপেক্ষা করি। কারণ তাকে বলা হয়েছে রুলেত টেবিলে কী ঘটেছে তা যেন আমাদেরকে জানায়। মিউজিক বাজছে, আলোকরশ্মি খেলা করছে মঞ্চের ওপর। খেলায় লোকটি জিতবে নাকি হারবে?

কিছুক্ষণ পরে লোকটি ছুটে এসে ঢুকল ঘরে, সেখান থেকে মঞ্চে। হাঁপাচ্ছে বেদম। অডিয়েন্স তাকে দেখে হর্ষধ্বনি দিল। 'তো, বন্ধু' তাকে জিজ্ঞেস করলাম। 'কী ঘটল?'

'কিছু না,' বলে সে কাঁধ ঝাঁকাল।

'কিছু ঘটেনি মানে?' আমি লোকটির জবাবে রীতিমতো বিস্মিত।

'ওয়েল, রুলেত টেবিলের মিনিমাম বাজি ২০ ইউরো এবং আপনি আমাকে মাত্র ১০ ইউরো দিয়েছেন।' সে আমাকে টাকা এবং মুখবন্ধ খামটি দিল। অডিয়েন্স এবারে ফেটে পড়ল হাসিতে। আমিও হাসছি, শুধু ওই লোকটি বাদে। তাকে খুব বিব্রত দেখাচ্ছিল।

'আপনি শোয়ের এই অংশটির একেবারে বারোটা বাজিয়ে দিলেন দেখছি,' বললাম আমি। লোকটি এবারে লাজুক হাসল। দর্শক বেশ উপভোগ করছে ব্যাপারটি। 'আপনি আমার ১০ ইউরোর সঙ্গে আপনার নিজের ১০ ইউরো যোগ

করার কথা একবারও মাথায় এল না?' বললাম আমি। লোকটি তখন স্টেজ ছেড়ে নামতে শুরু করেছে, আমি তখনও হাস্যরত অডিয়েন্সকে উদ্দেশ্য করে বললাম, 'তো আপনারা যদি কখনও আমার শো'র এই অংশটি দেখতে চান, আপনাদেরকে আরেকবার রাতে আসতে হবে।'

এ ঘটনা ঘটেছিল শো'র শেষের দিকে। অডিয়েন্সের সঙ্গে আমার সবরকমের ইমোশনাল কানেকশন তৈরি হয়ে গিয়েছিল এবং অডিয়েন্স আমার নেতৃত্ব অনুসরণ করছিল। আমি যখন চাইছি তারা হাসছে, ওদেরকে যখন ফোকাস করতে বলছি, ফোকাস করছে।

তাহলে কি আমি ওই লোকটিকে সাহায্য করতে বলে ভুল করেছিলাম? মাঝে মাঝে এ কথাটি নিয়ে ভাবি। আমি কি তার বডি ল্যাংগুয়েজ ঠিকমতো বুঝতে পারিনি? আমি যা চেয়েছি সেভাবে তাকে প্ররোচিত করতে ব্যর্থ হয়েছিলাম? আমার কিন্তু তা মনে হয় না। তাকে আমার মুক্তমনাই মনে হয়েছিল। সাহায্য করতে আগ্রহীও মনে হয়েছিল। তবে সে ঘর থেকে চলে যাওয়ার পরে আগাম বুঝতে না পারার মতো কিছু ঘটেছিল। এ পরিস্থিতিতে শুধু হাসিঠাট্টা দিয়েই আমাকে শো চালিয়ে নিয়ে যেতে হয়েছে। তবে এ থেকে বড় ধরনের শিক্ষা আমি নিয়েছিলাম। আমার সাহায্যকারীদেরকে আমার প্রভাবের বাইরে কিছু করতে দেয়া যাবে না। এবং রুলেত টেবিলে সবচেয়ে কত কম টাকায় বাজি ধরা যায় সে সম্পর্কে আমার জানা থাকতে হবে। এ গল্পটির আমি নাম দিয়েছি 'যে লোকটি জুয়োয় জিততে পারেনি,' এবং এটি আমার শো'র খোশগল্পের অংশ হয়ে যায়। লোকটি জুয়োয় জিততেও পারত!

পরের রাতে আমার শোতে আগের অডিয়েন্সের কোনো সদস্য যদি আসত তাহলে কী ঘটত? তাহলে যা ঘটত তা হলো লাইট, মিউজিক, অ্যাকশন। আমি একজনকে মঞ্চে ডেকে নিই এবং তাকে কিছু প্রশ্ন করি। 'মন্টিকার্লো আপনার কেমন লাগে? এখন পর্যন্ত কোনো টাকা জিতেছেন? আজ রাতে কিছু টাকা জিততে কেমন লাগবে?'

আমার সাহায্যকারী তখন প্রবলবেগে মাথা ঝাঁকাতে থাকে। আমি তাকে ২০ ইউরোর একটি নোট দিই এবারে আর ভুল হয় না আমার এবং মুখ বন্ধ একটি খাম। তাকে বলি রুলেত টেবিলে গিয়ে বাজি ধরতে। সে সাগ্রহে অদৃশ্য হয়ে যায়। আবার অডিয়েন্স এবং আমি অপেক্ষা করতে থাকি। এই দর্শকদের সঙ্গে আমি সৌহার্দ্যপূর্ণ একটি সম্পর্ক গড়ে তুলেছি।

লোকটি ফিরে এসে এক দৌড়ে স্টেজে উঠল এবং দর্শকদের উদ্দেশ্যে বো করল। দর্শক তাদের আসন থেকে ঝুঁকে বাড়ল সামনের দিকে।

'তো,' জিজ্ঞেস করলাম আমি, 'টাকা জিততে পারলেন?' মাথা নাড়ল লোকটি।

'কেন পারলেন না?' জানতে চাই আমি। 'কী ঘটেছে বলুন।'

লোকটিকে দুষ্টু স্কুল বালকের মতো দেখাচ্ছিল, যেন বিপদে পড়ে গেছে।

'আমি বারো নম্বরে বাজি ধরেছিলাম,' বলল সে।

'এবং ওটা জিততে পারেননি তাইতো?' প্রশ্ন করি আমি।

'না,' স্বীকার করে সে। 'আট ছিল উইনিং নম্বর।'

'নম্বর আট,' বলি আমি। 'ওহ, ওয়েল। পরের বারে আশা করি আপনার ভাগ্য সুপ্রসন্ন হবে।'

লোকটি এমনভাবে আমার দিকে তাকায় যেন আমি তাকে আরও ২০ ইউরো দেব। 'তবে সেটা আপনার নিজের টাকা দিয়ে' বলি আমি। দর্শক ফেটে পড়ে হাসিতে।

তারপর সবাই নিরব, ভাবছে এরপরে কী ঘটবে। কোনো কী সমস্যা হলো? লোকটার কি জিতে যাওয়ার কথা ছিল? এমন সময় আমি কথা বলে উঠলাম। 'ভাল কথা, আপনি কি খামটা খুলেছিলেন?'

লোকটি তার হাতে ধরা খামটির দিকে তাকাল। এটির কথা সে ভুলেই গিয়েছিল। মাথা নাড়ল সে। 'আপনি তো আমাকে খুলতে বলেন নি।'

'খামটা কেন খোলেন নি আপনি?'

'কারণ আপনি আমাকে খুলতে বলেন নি,' এবারে প্রায় চিৎকার করে উঠল সে।

'তো এখন খুলে দেখুন না?' বললাম আমি।

লোকটি খাম খুলে একখণ্ড কাগজ বের করল এবং তাকাল আমার দিকে।

'কাগজটি খুলে কী লেখা আছে পড়বেন দয়া করে?'

'লোকটি পড়ল, 'প্লিজ, টাকাটা আট নম্বরে লাগাও।'

তার চোয়াল ঝুলে পড়ল এবং দর্শক উন্মাদ বনে গেল। সে এক দারুণ দৃশ্য।

ওই সময়ে অডিয়েন্সের সঙ্গে আমার ইমোশনাল কানেকশন ছিল দুর্দান্ত। যেন আমরা সবাই মিলে কাজটা করছি, প্ররোচনার শক্তি দিয়ে বাঁধা সকলে। এ

সত্যি বিস্ময়কর।

আরেকটি কথা। লোকটি খাম খোলেননি কেন? আমি কি তার সঙ্গে হৃদ্যতাপূর্ণ কোনো সম্পর্ক গড়ে তুলেছিলাম যার কারণে সে এটি খোলার কথা চিন্তাও করেনি? আমি তাকে কাজটা করতে বলিনি। তাই সে করেনি। সে পুরোপুরি আমার প্ররোচনার শক্তির অধীনে ছিল। এ কাজটা আমি কীভাবে করলাম? তা বলা যাবে না।

বারো
লাস ভেগাস, ২০১১
৯০০ দর্শক

আমি আমার বড় শোতে আবার ফিরে এলাম। আমি একটি সংখ্যা অনুমান করেছি, একটি নাম অনুমান করেছি, এবং কেন একটি ফোনবুক থেকে যে নম্বরটি বেছে নিয়েছিল তা সামনের সারিতে বসা মহিলাদের হাতে থাকা সংখ্যার সঙ্গে আশ্চর্যভাবে মিলে যায়। মেয়েগুলো এখনও এ ঘটনায় বিমূঢ় হয়ে আছে। আমি ব্লেকের কাছে টাকা রেখেছি এবং একটি স্ক্রলের দায়িত্বে আছে সে।

এবারে আমি এক মুহূর্তের জন্য চোখ বুজলাম মন স্থির করার জন্য। চোখ খুলে সামনে সমুদ্র পরিমাণ মুখগুলো দেখতে পেলাম, এর বেশিরভাগই এখন আমার চেনা হয়ে গেছে। তারা অডিয়েন্স হিসেবে আমার সঙ্গে যোগসূত্র স্থাপন করেছে, সবাই মিলে যেন একটি মানুষে পরিণত হয়েছে। তারা এখন নতুন কিছু দেখার প্রত্যাশায় রয়েছে। আমি স্টেজের মাঝখানে এসে পড়লাম।

'অডিয়েন্স থেকে কোনো যুগল আমার দরকার। একট দারুণ জিনিস দেখানোর জন্য একজন পুরুষ এবং একজন নারীকে আমার চাই।' এবারে সবগুলো হাত শূন্যে উঠে গেল। আমি ভলান্টিয়ারদের ওপর চোখ বুলালাম। কাকে বেছে নিই, কাকে বেছে নিই? ঘরের শেষ মাথায় বসা এক দম্পতিকে বেছে নিলাম। ওরা একসঙ্গে বসে খুব হাসাহাসি করছিল, যেন একই সুতোয় গাঁথা দুটি প্রাণ। ওরা দর্শকসারির মাঝ থেকে পথ করে স্টেজে চলে এল। লোকটি তার স্ত্রীর কনুই ধরে তাকে মঞ্চে উঠতে সাহায্য করল।

'আপনার নাম কী?'

'প্যাম।'

'স্টিভ।' আমি স্টেজে ওদের দু'জনকে দু'পাশে নিয়ে দর্শকদের মুখোমুখি দাঁড়ালাম।

'ওকে, আপনারা সোজা সামনের দিকে তাকাবেন, চোখ বন্ধ রাখবেন এবং কনসেনট্রেট করবেন কারণ কিছুক্ষণের মধ্যে আপনাদের কিছু অদ্ভুত অনুভূতি হবে,' আমি ওদের কাঁধ স্পর্শ করলাম।

'আমাদের সকলের মধ্যেই চি নামের একটি শক্তি আছে। আপনাদেরকে আজ দেখাব ওদের দু'জনের শক্তি একত্রিত করলে কী ঘটে। প্যাম, আর কয়েক সেকেণ্ডের মধ্যে আপনার মুখ স্পর্শ করতে যাচ্ছি আমি।' বলে স্টিভের নাক স্পর্শ করলাম হালকাভাবে।

'টের পাচ্ছেন, প্যাম?'

মাথা দোলাল প্যাম, শক্ত করে বুজে রেখেছে চোখ। 'কোথায় স্পর্শ করেছি বলুন তো?' সে সোজা হাত দিয়ে নাক দেখাল। দর্শকদের মাঝে গুঞ্জনধ্বনি শুনতে পেলাম। 'ঠিক আছে, প্যাম, এবারে আপনার সুড়সুড়ি লাগবে। 'আমি স্টিভের গালে আলতো করে সুড়সুড়ি দিলাম। 'টের পাচ্ছেন?'

প্যাম জবাব দিল, 'হ্যাঁ।'

আমি দর্শকদের দিকে ফিরে মুচকি হাসলাম। 'কোথায় বলুনতো?'

গালে হাত দিয়ে দেখাল প্যাম।

এরপরে স্টিভের পিঠটা আমি একটুখানি ডলে দিলাম। তবে ওতেই সে লাফ মেরে সরে গেল। আর প্যাম চেঁচিয়ে উঠল, আউ! করে।

'আপনার চোখ খুলবেন না। বলুন অদ্ভুত কোনোরকম অনুভূতি হচ্ছে কিনা,' বললাম আমি প্যামকে।

'হ্যাঁ,' মাথা দোলাল প্যাম।

'তাই নাকি? কী রকম?'

'আপনি আমাকে চিমটি কেটেছেন।' অডিয়েন্স থেকে বিস্ময়সূচক চিৎকার ভেসে এল। তারা খেলাটিতে বেশ মজা পাচ্ছে।

'চিমটি কেটেছি? কোথায়?'

প্যাম পিঠের নিচটা ইংগিত করল, হাত দিয়ে ডলছে। যেন জ্বলছে ওখানটা।

'আশ্চর্য!' বললাম আমি। 'এখন আপনি চোখ খুলতে পারেন।'

প্যাম চোখ কয়েক মুহূর্ত পিটপিট করে চারপাশে তাকাল, তারপর স্টিভকে দেখল। সবশেষে আমাকে।

'কেমন অনুভব করছেন?' আমি ওকে জিজ্ঞেস করলাম।

হাসল প্যাম।

'ভাল,' ধীর গলায় বলল সে। বুঝে ওঠার চেষ্টা করছে কী ঘটেছে।

'একটা কথা বলি,' আমি প্যামের কাঁধে হাত রাখলাম। 'দর্শক হাততালি দিচ্ছে না। কারণ তারা শকড।' আমি দর্শকদের উদ্দেশে নড় করলাম। তারা হাসতে লাগল।

'মনে আছে আমি আপনার নাক ধরেছিলাম?'

প্যাম বলল, 'হ্যাঁ। আমি অডিয়েন্সের দিকে ফিরলাম।

'আমি কি ওর নাক স্পর্শ করেছিলাম?'

একসঙ্গে চেঁচিয়ে উঠল সকলে। **'না!'** তারা বেশ মজা পাচ্ছে। আর প্যাম ভ্যাবাচ্যাকা খেয়ে দাঁড়িয়ে আছে।

'আমি আপনার নাক ধরিনি। আমি স্টিভের নাক স্পর্শ করছিলাম। মনে আছে আপনার গালে সুড়সুড়ি দিয়েছিলাম? আমি কি ওকে সুড়সুড়ি দিয়েছি?'

'না!' আবার চেঁচাল দর্শক, স্টিভসহ। সে হাসছে।

'আমি আপনাকে সুড়সুড়ি দিইনি। আমি ওকে সুড়সুড়ি দিচ্ছিলাম। আমি আপনার পিঠে চিমটিও কাটিনি। ওর পিঠে চিমটি কেটেছি।' প্যাম ওখানে হতভম্ব হয়ে দাঁড়িয়ে রইল। আমি সত্যি বলছি কিনা নিশ্চিত হতে স্টিভের দিকে তাকাল। মাথা ঝাঁকাল স্টিভ, হাসতে হাসতে এগিয়ে গিয়ে প্যামকে আলিঙ্গন করল। এখনও অবিশ্বাসে মাথা নাড়ছে প্যাম।

'কিন্তু আমার পরিষ্কার মনে হলো আমাকে কেউ চিমটি দিয়েছে।' স্টিভকে বলল ও, তারপর আমাকে।

'তো, এর মানে কী বুঝতে পারছেন? এর মানে হলো স্টিভের যেখানেই আমি স্পর্শ করব,' স্টিভের বুকে টোকা দিতে দিতে বললাম আমি, 'আপনারও একই রকম অনুভূতি হবে!' হাসল প্যাম। সবাই হাহা হিহি করে হাসছে। 'আসুন, এবারে পরের খেলায় যাই।' আমি প্যাম এবং স্টিভকে নিয়ে দুটো চেয়ারের দিকে এগিয়ে গেলাম। সেখানে ওদেরকে বসতে বললাম।

'তো, স্টিভ, এবার আপনাকে সম্মোহন করব। যদিও আমি জানি না সম্মোহন কীভাবে করতে হয়। ইন্টারেস্টিং, না? আমি পাঁচ পর্যন্ত গুনব, যেই পাঁচ বলব সঙ্গে সঙ্গে আপনি গভীরভাবে সম্মোহিত হয়ে যাবেন। এক, দুই, তিন, চার, পাঁচ। চোখ বন্ধ করে ফেলুন। আপনি সম্মোহিত হয়ে গেছেন।' স্টিভের মুখে চওড়া হাসি ফুটল।

'যারা বিশ্বাস করেন না যে স্টিভ এখন সম্মোহিত হয়ে পড়েছে তারা দয়া করে হাত তুলুন,' অনেকগুলো হাত উঠে গেল শূন্যে। আমি আমার নিজের হাতও তুললাম।

'দেখতেই পাচ্ছেন আমি আমার হাতও তুলেছি।' হেসে ফেলল দর্শক।

আমি প্যাম এবং স্টিভের কাছ থেকে সরে গিয়ে স্টেজের এক কোণায় এসে দাঁড়াল। 'স্টিভ যে সত্যি সম্মোহিত হয়ে গেছে সেটা বোঝাতে আমি এখানে এসে দাঁড়িয়েছি। স্টিভ, প্লিজ, আপনার চোখ খুলুন এবং আমার দিকে তাকান। স্টিভ তাই করল। 'দেখতেই পাচ্ছেন সে রোবটের মতো আমার হুকুম তালিম করছে।' স্টিভ তখনও হাসছে তবে না হাসার চেষ্টাই করছে, চেয়ারে বসে তার শরীর কাঁপছে। আমি তার কাছে ফিরে গেলাম এবং তার কাঁধে একটি হাত রাখলাম। 'এবারে একটি কাপড় দিয়ে আপনার চোখ বেঁধে ফেলা হবে।' আমি কাপড় দিয়ে ওর চোখ বেঁধে নিয়ে স্টেজে রাখা ছোট টেবিলটি থেকে একটি জিনিস তুলে নিলাম। একটি বড় কাঁটা চামচ। ওটা নিয়ে স্টিভের পেছনে এসে দাঁড়ালাম।

'আপনি চাইনিজ আকুপাংচারের নাম কখনো শুনেছেন?' স্টিভকে জিজ্ঞেস করলাম আমি। হাসিতে ফেটে পড়ল দর্শক। প্যামও সে চেয়ারে বসে শরীর মুচড়িয়ে তাকাচ্ছে আরও ভালোভাবে দেখার জন্য। হাসল স্টিভ।

'স্টিভ, আপনি প্যামের দিকে আঙুল তুলুন আর প্যাম আপনি স্টিভের দিকে আঙুল তুলুন। তবে সাবধান। আপনার হাত থেকে কিন্তু এনার্জি প্রবাহিত হবে স্টিভের শরীরে। কাজেই খুব নিচুতে হাত তুলবেন না। তাহলে কিছু ঘটে গেলে আমি দায়ী থাকব না। ঘর বিস্ফোরিত হলো দর্শকদের হাসিতে। স্টিভের খানিকটা নার্ভাস লাগছে। সে চেয়ারে একটু নড়েচড়ে বসল।

'ওকে, লেডিস অ্যান্ড জেন্টলম্যান, আমি তিন গুণব। যখন তিন বলব তখন...' এখানে আমি কাঁটা চামচটি দিয়ে প্যামকে আঘাত করার ভান করলাম...। —আপনাদেরকে বিনোদিত করব। আমি তিন বলা মাত্র আপনারা করতালি দেবেন। রেডি? এক, দুই...তিন! করতালি দিন!' সবাই পাগলের মতো করতালি দিতে লাগল।

আমি লাফ মেরে সামনে এগিয়ে গেলাম এবং প্যামের পেছনে কাঁটা চামচ দিয়ে আলতো আঘাত করলাম। স্টিভ লাফিয়ে উঠল। সে টান মেরে চোখে বাঁধা কাপড়টি খুলে ফেলল। তারপর সে আর প্যাম বসে বসে হাসতে লাগল। ওদের

দু'জনের শরীরই কাঁপছে। উত্তেজনায় আসন ছেড়ে দাঁড়িয়ে পড়ল দর্শক। 'ওহ, মাই গড!' চেঁচিয়ে উঠলাম আমি। 'এর মানে আপনারা দু'জনে একেবারে হরিহর আত্মা। ওদের জন্য বড় করে করতালি দিন।' মিউজিক বাজতে শুরু করল। প্যাম এবং স্টিভ হাসতে হাসতে এবং কথা বলতে বলতে সিড়ির দিকে পা বাড়াল।

'ভাল কথা, বলতে ভুলে গেছি, আপনার ব্যথাটা মাসখানেকের মধ্যে চলে যাবে।' হাসি। 'আর এই সম্মোহিত অবস্থা বড়জোর সপ্তাহখানেক থাকবে। এর অর্থ হলো আগামী এক সপ্তাহ আপনি নিজের শরীরের যেখানেই স্পর্শ করবেন প্যামেরও একই রকম অনুভূতি হবে। 'আরও হাসি। 'ওহ, আর প্যাম, রাত দুটোর সময় আপনি যদি কিছু অনুভব করেন, সেটা কিন্তু আমি নই।'

আমি স্টেজে দাঁড়িয়ে দর্শকদের হাসি কিছুক্ষণ উপভোগ করলাম। তারপর মাইক্রোফোন হাতে নিয়ে স্পটলাইটটির মধ্যে চলে এলাম। চেঁচিয়ে বললাম 'বাই দ্য ওয়ে, আমি তো ভুলেই গেছিলাম। টাকাটা কোথায়?'

দূরের সারি থেকে সজোরে সাড়া দিল ব্লেক, **'টাকা এখানে।'**

তাসের ম্যাজিক

এক মিনিটের জন্য আপনার মন আমাকে পড়তে দিন। নিচের যে ছয়টি তাস দেখা যাচ্ছে সেগুলোর কোনো একটি নিয়ে আপনি ভাবুন। শুধু একটি তাস নিয়ে চিন্তা করবেন এবং ওটার কথা যেন ভুলে যাবেন না। একটি তাস বাছাই করেছেন? বেশ



এবারে আমি আপনার চোখের দিকে এক মুহূর্তের জন্য গভীরভাবে তাকাব। কাজেই আপনার এ ছবিতে আমার মুখের দিকে তাকান।

এরপরে এক সেকেণ্ডের জন্য অন্যদিকে তাকান। আপনি যে তাসটির কথা চিন্তা করছেন ওটা আমি নিয়ে যাওয়ার চেষ্টা করব। বইয়ের পৃষ্ঠা ওল্টান এবং আমাকে বলুন আমি সঠিক অনুমান করেছি কিনা।



আপনার তাসখানা আর এখানে নেই, ঠিক?



আরেকবার চেষ্টা করবেন কি?

এই ছয়টি নতুন তাসের দিকে তাকিয়ে শুধু একটির কথা চিন্তা করুন।

এখন আপনি একখানা তাসের কথা চিন্তা করেছেন, আমার চোখের দিকে গভীরভাবে তাকান। চিন্তা করবেন না। আমি আপনাকে সম্মোহনের চেষ্টা করব না। (আপনি কি জানেন সম্মোহন ইসরায়েলে অবৈধ যদি না আপনি একজন ডাক্তার হন এবং আপনার বিশেষ লাইসেন্স না থাকে।)

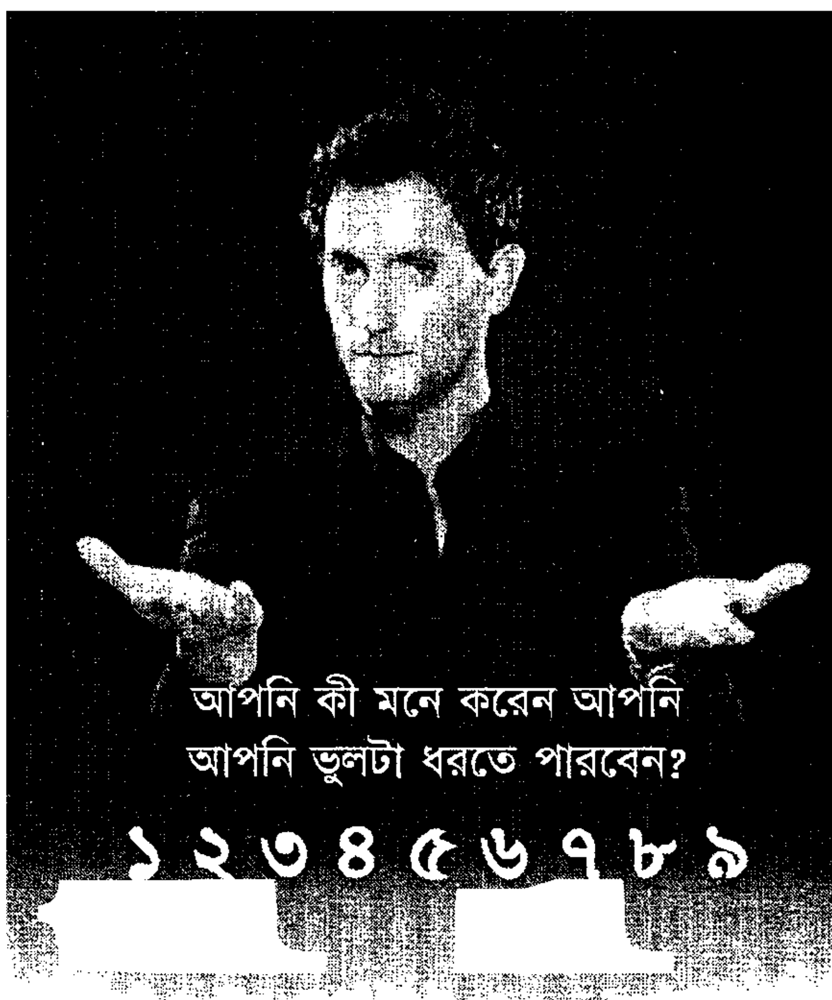
এবারে আবারও হতভম্ব হয়ে যাওয়ার জন্য প্রস্তুত হোন।

আপনার তাসখানা আর এখানে নেই।



দারুণ ব্যাপার, তাই না?

ওকে, এখন অনুমান করতে পারছি এতক্ষণে আপনি বুঝতে পেরেছেন যে এটি আমার মাইন্ড রিডিং সামর্থের কোনো প্রদর্শন নয়। আমি এরচেয়ে ভাল কাজ দেখাতে পারি। বদলে দেখালাম আমাদের মন কীভাবে শর্টকাট গ্রহণ করে। আমি দ্বিতীয় দফা যে তাসগুলো আপনাদের দেখিয়েছি তার ভেতরে প্রথম সেটের কোনো তাস নেই। অবশ্যই আপনার তাসখানা মিসিং। সকল অরিজিনাল তাসই মিসিং, কাজেই আপনি কোন্ তাসখানা তুললেন তাতে কিছু আসে যায় না। যদিও এটি একটি কৌশল এবং একটি মজা। আপনি বেশিরভাগ মানুষকে একবার, বড়জোর দু'বার বোকা বানাতে পারবেন। তারপর তারা সন্দেহপ্রবণ হয়ে উঠবে এবং প্রথম সেট থেকে অন্যান্য তাসের কথা মনে করতে থাকবে... আপনার মতো। যান, আপনার বন্ধু-বান্ধব এবং পরিবার-পরিজনকে তাসের এ ম্যাজিকটি দেখিয়ে দিন।



উ আপনি কি লক্ষ্য করেছেন 'আপনি' শব্দটি পরপর দু'বার আছে? ভুল এটাই।

তের

ইতিবাচক শক্তিকে ব্যবহার

হংকং ২০১১

আমি ডাউনটাউনের একটি চমৎকার রেস্টুরেন্টে। রেস্টুরেন্টটির দেয়াল পুরোটাই কাচ দিয়ে মোড়া। 'আমি কি আপনার গ্লাসটা একটু দেখতে পারি, প্লিজ?' এক তরুণীর টেবিলের দিকে পা বাড়ালাম আমি। তাকে একটু নার্ভাস লাগছে তবে সে চোখ থেকে গ্লাস খুলে নিয়ে আমার হাতে দিল। 'কী নাম আপনার?'

'জেনিফার।'

'ওয়েল, জেনিফার, আপনার কি ইনস্যুরেন্স করা আছে?' জিজ্ঞেস করলাম আমি।

মাথা নাড়ল জেনিফার, চোখ বিস্ফারিত। 'করা উচিত ছিল' অবাক দেখাল জেনিফারকে, তারপর হাসিতে ফেটে পড়ল।

'আসুন, আপনার হাত দুটো বাড়িয়ে দিন, হাতের তালু চিৎ করুন, আমি চশমাটি আপনার হাতের ওপর রাখব। তাহলে ওটা নিরাপদে থাকবে। হাত জোড়া স্রেফ মেলে ধরে রাখুন এবং চশমাটি ওর ওপর রাখতে দিন।'

আমি এবারে সিরিয়াস। আমি চশমার ওপর ফোকাস করলাম, হাত দুটো একবার ঘষে নিলাম, চশমার ওপরে আমার সমস্ত মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করলাম। আমার আশপাশের মানুষজন একদম চুপ হয়ে গেছে, দেখছে, অপেক্ষা করছে। আমি তাদের উপস্থিতি টের পাচ্ছি তবে আমার সমস্ত চিন্তা-ভাবনা চশমাকে কেন্দ্র করে। হঠাৎ চশমাটি শূন্যে লাফিয়ে উঠল, কাত হলো এবং নিখুঁতভাবে অবতরণ করল জেনিফারের হাতের ওপর। সে অবাক হাসল এবং সম্ভবত একটু স্বস্তিও বোধ করল। 'দারুণ, ঠিক?' বললাম আমি।

পাশের টেবিলে বসা এক মহিলা প্রশ্ন করে বসল, 'আপনি কি মানুষ নিয়েও এরকম করতে পারেন?' এরকম প্রশ্ন এর আগে কেউ কখনো আমাকে করেনি।

আমি এক সেকেণ্ড নিরব থাকলাম। তারপর জবাব দিলাম, 'নিশ্চয় পারি।' ফিরলাম মহিলার দিকে। 'কী নাম আপনার?'

'লিজ।'

'ওকে, দেন, লিজ।' আমি এমন ভঙ্গি করলাম যেন এখুনি ওকে তুলে নিয়ে ভাসিয়ে দেব শূন্যে। সবাই হেসে উঠল, বিশেষ করে লিজ, যদিও দেখতে পাচ্ছি সে নার্ভাস হয়ে পড়েছে এবং মনে মনে বলছে ওই প্রশ্নটা করাই তার উচিত হয়নি।

'আপনি এখানটায় চোখ বুজে দাঁড়ান। আমি আপনার পেছনে এসে দাঁড়াচ্ছি।' বললাম আমি।

আমার নির্দেশ অনুযায়ী কাজ করল সে। আমি তার থেকে কয়েক হাত পেছনে গিয়ে দাঁড়ালাম। মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করলাম ওর মাথার পেছনে, কাঁধের ওপর। আমার হাত বাড়িয়ে দিলাম সামনে, ওকে স্পর্শ করলাম না তবে ওর শরীরের খুব কাছে নিয়ে গেলাম হাত দুটো। এরপর হাত জোড়া আমি ধীরে ধীরে পেছনে টেনে নিয়ে আসতে লাগলাম। লিজও এবার নড়ে উঠল, তবে তার পা নড়ছে না, তার গোটা শরীর হেলে গেল পেছন দিকে।

'আপনি টের পাচ্ছেন তো?' জিজ্ঞেস করলাম আমি।

সে মাথা ঝাঁকাল। এখনও বোজা চক্ষু। পিসার হেলানো টাওয়ারের মতো পেছন দিকে কাত হয়ে যাচ্ছে লিজ।

'থামুন,' চেঁচিয়ে উঠল সে।'আপনি কি আমাকে স্পর্শ করছেন?'

'না তো!' বললাম আমি।

'আমাকে টানাটানি বন্ধ করুন।'

'কেউ আপনাকে টানাটানি করছে না,' শান্ত গলায় বললাম আমি। কিন্তু এবারে লিজের পা নড়তে শুরু করেছে, সে খাড়া হয়ে যাচ্ছে।

'ঠিক আছে,' বললাম আমি। 'আপনার চোখ খুলুন।'

লিজ চরকির মতো ঘুরল আমার দিকে। 'দ্যাট ওয়াজ টেরিফাইং,' বলল সে। 'আমি এই অদ্ভুত শক্তিটা শরীরের মধ্যে টের পেলাম। তখন মনে হয়েছিল কেউ হাত দিয়ে আমাকে টানছে।'

লিজ এখন হাসছে, তার সঙ্গে অন্যরাও। 'দ্যাট ওয়াজ অ্যামেজিং'– বলে নিজের আসনে ফিরে গেল মেয়েটি।

'আপনি ওটা করলেন কীভাবে?' জিজ্ঞেস করল জেনিফার।

'এনার্জি,' বললাম আমি। 'চি এনার্জি, পজিটিভ এনার্জি। এটা আমি আমার

মন দিয়ে নিয়ন্ত্রণ করি। আপনার মন দিয়েও করেছি।'

'চি' শব্দটি চাইনিজ। তবে আপনারা হয়তো *লি*, *চাই* অথবা *প্রাণায়াম*-এর নাম শুনেছেন। এগুলো হলো যথাক্রমে জাপানী হিব্রু এবং সংস্কৃত ভাষায়। 'শক্তি' বা জীবন শক্তি। ব্রহ্মাণ্ডের এই প্রাকৃতিক শক্তিই সবকিছু তৈরি করেছে। আমি একে পজিটিভ এনার্জি বলি এবং পারফর্মেন্সের সময় কিংবা স্টেজের বাইরে সবসময়ই এটি প্রাকটিস করি। আমাদের শরীরের ভেতরে-বাইরে উভয়স্থানেই এর অস্তিত্ব বিদ্যমান। এবং আমরা যত বেশি একে ব্যবহার করতে পারব, এবং আমাদের ভেতরে নিতে পারব, ততই আমরা উদ্যমী ও প্রাণশক্তিতে উদ্দীপ্ত হয়ে উঠতে পারব।

চীনারা বলে 'চি (chi) অনুসরণ করে ই (yi) কে।' *ই* হলো মন বা ইচ্ছা। আমি মেন্টালিস্ট হিসেবে যেসব দক্ষতা প্রদর্শন করি তার সঙ্গে এর সম্পর্ক রয়েছে। আমি যখন আমার মনকে ফোকাস করি, শক্তি সেইদিকে প্রবাহিত হতে থাকে। আমি যত বেশি ফোকাস করি, তত বেশি শক্তির প্রবাহ ঘটে। সত্যি বলতে, আমি যেখানে চাইব সেখানেই শক্তির প্রবাহ ঘটবে। আপনিও এটা চেষ্টা করে দেখতে পারেন আপনার শরীরের কোনো একটি অংশ নিয়ে। ধরুন পায়ের পাতা কিংবা হাত। ওর ওপরে ফোকাস করুন। কল্পনা করুন চামড়ার ঠিক নিচের শিরাগুলি কাঁপতে শুরু করেছে, যেখাবে রক্ত প্রবাহিত হয় আপনার ধমনীতে সেভাবে জীবনী শক্তি প্রবাহিত হচ্ছে। এখন কল্পনা করুন রক্ত সেই শক্তি রূপে আপনার সারা দেহে ছড়িয়ে পড়ছে। আপনার পায়ের পাতায় হয়তো শিরশির একটা ভাব হতে পারে। জায়গাটা একটু গরমও লাগতে পারে। এটাই হলো শক্তির অনুভূতি।

আমি এ শক্তি দ্বারা কীভাবে আমার আশপাশের মানুষজনকে প্রভাবিত করি?

আমার বয়স যখন ছয় বছর, খাবার নিয়ে খেলতাম, বাটির মধ্যে চামচ নাড়াতাম দৃষ্টি শক্তির সাহায্যে, ওই সময় থেকেই কিন্তু আমি চি-র ওপর মনোযোগ কেন্দ্রীভূত করে আসছিলাম। যদিও ব্যাপারটা তখন জানতাম না যে চি আমার অভ্যন্তরীণ শক্তি। ওই সময় এক ইঞ্চির সিকিভাগ হয়তো চামচ সরাতে পারতাম কিন্তু এখন, বহুদিন ধরে পড়াশোনা ও প্রাকটিসের দরুন আমি এই শক্তি যখন ইচ্ছা তখন প্রচুর পরিমাণে ফোকাস করতে পারি।

কোনো চামচ, পেরেক অথবা মদের গ্লাসের নিচের সরু দণ্ডটি বাঁকাতে চাইলে আমাকে কঠোরভাবে ফোকাস করতে হয়। আমার মনকে ব্যবহার করে

আমার ভেতর থেকে এই শক্তি টেনে এনে সামনের বস্তুর ওপর প্রয়োগ করতে হয়। টেলিকাইনিসেসের এটাই হলো মূল ভিত্তি যে কোনো বস্তু নড়াতে চাইলে কিংবা তার আকৃতি বদলে দিতে চাইলে মনের শক্তি ব্যবহার করতে হবে। আমি দর্শকদের সঙ্গে হাস্য পরিহাস করার মধ্যেই বস্তুটির ওপর তীব্র ফোকাস করি। এতে প্রচুর পরিশ্রম হয়। আমি যখন কোনো বস্তু বাঁকাতে যাই, প্রথমে এটি উচ্চ মাত্রার বাইনেটিক এনার্জি দ্বারা উত্তপ্ত হয়ে ওঠে, তারপর ওটা নরম হয়ে বেঁকে যায়। এ কাজ আমাকে একদম বিধ্বস্ত করে ফেলে। আমি যখন কোনো ঘড়ির কাঁটার চলাচল বন্ধ করে দিই কিংবা চশমা তুলে ফেলি শূন্যে, তখনও প্রচুর শক্তি উৎপাদনের প্রয়োজন হয় তবে চামচ বাঁকানোর মতো শক্তির দরকার হয় না।

মাঝে মাঝে আমি দর্শক সারি থেকে কাউকে স্টেজে ডাকি আমাকে সাহায্য করার জন্য। আমি তাদেরকে বলি আমার পাশে দাঁড়িয়ে আমাকে সমর্থন করার জন্য। এভাবে, আমি তাদের এনার্জি লেভেল ব্যবহার করে পজিটিভ এনার্জির প্রবাহ বৃদ্ধি করি। এতে যা লাভ হয় তা হলো লোকের কাছে আমার খেলা আরও মজাদার মনে হয়। লোকে দেখছে তাদের চোখের সামনে জিনিসের আকার বদলে যাচ্ছে। আমি কারও হাতে কাঁটা চামচ কিংবা কয়েন দিয়ে তার মাধ্যমে ওই বস্তুর মধ্যে শক্তি পাঠিয়ে দিই। এতে পরিষ্কার হয়ে যায় যে, আমি বস্তুটিকে শারীরিকভাবে প্রভাবিত করছি না—পুরোটাই ঘটছে মানসিক শক্তিতে। এতে দর্শকদের মনে গভীর ছাপ রাখা যায়।

প্যাম এবং স্টিভের সঙ্গে মাত্রই স্টেজে কী খেলা খেললাম মনে আছে? আমি একই খেলা বহুবার বহু লোকের সঙ্গে খেলেছি। তারা পরস্পরকে চিনত। স্বামী কিংবা স্ত্রী অথবা বন্ধু। তবে সবসময় একে অন্যের পরিচিতকে খেলায় নিতাম না। আমি জে লোনো এবং জাক এফরনের মতো তারকাদের সঙ্গেও খেলা করেছি দ্য টু নাইট শোতে। একবার আর্নল্ড শোয়ার্জনেগারকে নিয়েও পারফরমেন্স করেছি। আরেকবার লস এঞ্জেলেসের এক ইহুদি ধর্মযাজককে নিয়ে।

আমি আমার শো'র এ অংশে চি এনার্জির শক্তির সাহায্যে একজনের কাছ থেকে আরেকজনের কাছে অনুভূতি পাঠিয়ে দিই। প্রথমে, আমি একজন লোকের চোখ বেঁধে ফেলব কাপড় দিয়ে এবং তাদেরকে বলব আমি তাদের শরীরের যে কোনো জায়গায় স্পর্শ করব এবং তারা যদি স্পর্শ অনুভব করতে পারে, আমাকে যেন জানায়। তারপর আমি অপরজনের গালে সুড়সুড়ি দেব কিংবা হালকাভাবে স্পর্শ করব নাক। অন্তত: সেরকমই মনে হবে। আসলে আমি একজনের কাছ

থেকে অপরজনের কাছে চি এনার্জি পাঠিয়ে দিচ্ছি যেভাবে প্যাম এবং স্টিভের ক্ষেত্রে করেছিলাম। যাকে স্পর্শ করা হয়নি তার কাছে প্রখর মনে হবে অনুভূতি। আমি তাদেরকে মোটেই স্পর্শ করিনি এ কথা শুনলে তারা খুবই অবাক হয়। অংশগ্রহণকারীর চেহারায় যে বিস্ময়ের ভাব ফুটে ওঠে তা দেখতে দর্শক খুবই মজা পায়। 'কিন্তু আমি ওটা টের পাচ্ছিলাম,' বলে অংশগ্রহণকারী। চি এনার্জির শক্তি সত্যি সাংঘাতিক।

একবার ইসরায়েলে আমি একটি শো করেছিলাম এবং মঞ্চে আসা এক অংশগ্রহণকারী ছিল গোঁড়া ইহুদি। একজন পুরুষ মানুষ তাকে স্পর্শ করবে এ নিয়ে সে ছিল দ্বিধান্বিত। কারণ তার ধর্ম বিশ্বাস বলে পরপুরুষের ছোঁয়া পাপ। কিন্তু আমি তাকে নিশ্চিত করে বলি তার গায়ে আমি হাত দেব না। তবে শক্তির স্থানান্তরের কারণে সে স্পর্শ অনুভব করেছিল এবং খুবই আপসেট হয়ে পড়েছিল। অডিয়েন্স তাকে বলে তাকে স্পর্শই করা হয়নি। কিন্তু মেয়েটি সে কথা বিশ্বাস করেনি। অন্তত ভিডিওতে দৃশ্যটি রিপ্লে না করা পর্যন্ত। তারপর সে আমাকে বিশ্বাস করে এবং তাজ্জব বনে যায়।

এরকম শক্তি ট্রান্সফার করতে গিয়ে আমি কিন্তু বিধ্বস্ত হয়ে পড়ি, শারীরিক এবং মানসিক উভয়ভাবেই। এটি অডিয়েন্সের মধ্যে পজিটিভ এনার্জি সৃষ্টি করে, যা বিনিময়ে আমাকেও শক্তি দেয়। এনার্জি সার্কেলটি আমার কাছ থেকে অডিয়েন্সের কাছে যায় এবং আমার কাছে আবার ফিরে আসে। দর্শক যত উপভোগ করে শো, ততই সেখানে এনার্জি উৎপাদন হয়।

স্টেজে অনেক মানুষের সামনে দাঁড়িয়ে আমি যা বলব তাই দর্শক করবে ভাবার মধ্যেই ছড়িয়ে পড়ে দারুণ উত্তেজনা। আমি যা করি তা হলো দর্শকদের প্ররোচনা। আমার মনে হয় আমি দর্শকদেরকে আরো সুখী হতে প্ররোচিত করব, তাদের ইতিবাচক শক্তির অভিজ্ঞতা দেব। আর প্রতিরাতেই আমি অডিয়েন্সের মধ্যে পজিটিভ এনার্জি সৃষ্টি হওয়াটা টের পেয়ে যাই। মাঝে মাঝে কোনো অডিয়েন্স শুরুর দিকে বেশ রিজার্ভড থাকে, তাদের দৈনন্দিন জীবনের দুশ্চিন্তা থেকে মুক্ত হয়ে আসতে পারে না, বন্দি থাকে নিজেদের চিন্তাভাবনার মধ্যে, তখন এদেরকে নিয়ে আমার কাজ করতে হয়, তাদের মুড বদলে দিতে হয়, আমার দিকে তারা যেন ফোকাস করে সে ব্যবস্থা করতে হয়। অডিয়েন্সের বিশেষ কোনো অংশকে আগে আমি উজ্জীবিত করে তুলি, তারা যখন রিল্যাক্সড হয়। হাসে, তখন তার পড়শীদের মধ্যেও ছড়িয়ে পড়ে স্বত:স্ফূর্ততা। আমি প্রায়ই অডিয়েন্সের সঙ্গে

মিশে যাই বুঝতে যে পজিটিভ এনার্জি তাদের মধ্যে পৌঁছেছে কিনা। এ এনার্জি হলো সংক্রামকের মতো। একবার একটি দলকে জিততে পারলে, এটা গোটা অডিয়েন্সের মধ্যে ছড়িয়ে পড়বে। মাঝে মাঝে কোনো রাতে খুব দ্রুত হয়ে যায় কাজটা। তবে একবার এনার্জি ছড়িয়ে পড়লে লেগে থাকে, বেরিয়ে যায় না। এই পজিটিভ এনার্জির শক্তি অসীম। আমি যত বেশি এনার্জি ব্যবহার করতে পারি এবং অডিয়েন্সের মধ্যে প্রবেশ করতে পারি, তত বেশি এনার্জি নিয়ে আমি গোটা পারফরমেন্স চালিয়ে যেতে পারি এবং এনার্জি তৈরি হতেই থাকে।

একটি শোয়ের পরে আমার এনার্জি লেভেল খুব উঁচুতে উঠে যায় এবং আমার মনে হতে থাকে আমি যদি আমার ইচ্ছেমতো সবকিছু করতে পারতাম। নিজেকে আবার সুপারম্যান মনে হয়। এগুলো হলো আমার সবচেয়ে সৃজনশীল সময়ের খানিকটা। আমার মনের ভেতর কত না আইডিয়া গুঞ্জন তোলে! এবং আমি আমার নতুন আইডিয়াগুলো নিয়ে কাজ করি আমার শোতে, আমার বইতে, আমার আইফোন অ্যাপসে। এ সমস্ত এনার্জি একটি ইতিবাচক মাইন্ড-সেট উৎপাদন করে, তাতে আমি সম্ভাবনাময় অনেক কিছুই নিয়ে ভাবতে পারি।

আমার দর্শক এই পজিটিভ ধারনা নিয়ে ত্যাগ করেন শো। আমার খুব ভাল লাগে তখন যখন অনুভব করি অডিয়েন্স শোটি দারুণভাবে উপভোগ করেছে। আমার শো সেরকম কিছু নয় যা দেখার পরে আপনাকে মানসিকভাবে নিঃশেষিত হয়ে ত্যাগ করতে হবে থিয়েটার এবং শক্তি সঞ্চয়ের জন্য কয়েক পেগ মদ গিলতে হবে। বহু লোকের কাছে শুনেছি আমার শো দেখার পরে দীর্ঘক্ষণ নিজেদেরকে উজ্জীবিত লাগে।

আমি যেখানেই যাই সেখানেই পজিটিভ এনার্জি ছড়িয়ে দেয়ার চেষ্টা করি। আমি চাই আমার শো দেখে লোকে বলে উঠুক 'ওয়াও' এবং তারা হাসবে। এরচেয়ে পজিটিভ আর কী হতে পারে? আমি যখন লোকদেরকে অবাক করে দিই খেলা দেখিয়ে—সেটা হতে পারে কোনো বাসাবাড়িতে কিংবা সমুদ্র সৈকতে অথবা রাস্তায় অথবা লাইভ শোতে তাদের বিস্মিত মুখগুলো দেখতে খুব ভাল লাগে। তাদেরকে দেখে মনে হয় তারা যেন আবার শিশু হয়ে গেছে। কেউ কেউ আমাকে প্রশ্ন করে এবং আমি কী খেলা দেখালাম তা যুক্তি দিয়ে বুঝবার চেষ্টা করে কিংবা বলে যেসব কৌশল আমি অবলম্বন করেছি তা ভুয়া কিনা—তাদের প্রশ্নে আমি কিছু মনে করি না। আমি সবসময় তাদেরকে জিজ্ঞেস করি। 'আপনি শো উপভোগ করছেন তো?' এবং তারা যখন বলে, 'হ্যাঁ, খুব মজা পেয়েছি,'

তখন বুঝতে পারি আমি আমার কাজটি ঠিকঠাক করতে পেরেছি। এটাই হলো আসল কথা। অবিশ্বাসীদেরকে বিশ্বাসী বানানো আমার কাজ নয়। আমার আশা থাকে লোকে বিনোদিত হবে। তাদেরকে বিনোদিত করাই আমার মূল উদ্দেশ্য। আমি এটুকু বলতে পারি আমার পারফরমেন্স দেখে যারা চলে যায় তাদের প্রায় সকলের মাঝেই একটি ইতিবাচক অনুভূতি কাজ করে। আমি চার্লি চ্যাপলিনের ওই কথাটিতে শতভাগ বিশ্বাস করি, 'A day without laughter is a day Wasted.'

আমি বিভিন্ন জায়গা থেকে অনুপ্রেরণা লাভ করি। একটা গল্প বলি শুনুন। এ গল্পটি আমার মধ্যে শক্তি সঞ্চার করেছিল। আমার দারুণ ভাল লেগেছিল।

ফেরুসিও (১৯৫৬-১৯৯০) নামে এক লোক ইটালির একটি কৃষক পরিবারে জন্মগ্রহণ করেছিলেন। তিনি চাষবাসের বদলে কৃষি যন্ত্রপাতি তৈরির বিষয়ে বেশি আগ্রহী হয়ে ওঠেন। রয়াল নেভীতে মেকানিক হিসেবে কাজ করার পরে তিনি নিজের ট্রাক্টর কোম্পানি প্রতিষ্ঠা করেন। তার কোম্পানি খুব ভাল কাজ দেখাচ্ছিল, অচিরেই ওটা ইটালির সেরা কোম্পানি হয়ে ওঠে। কঠিন পরিশ্রমের ফলে ফেরুসিও নিজের জন্য সুন্দর সুন্দর অনেক গাড়ি কিনতে সমর্থ হন, এর মধ্যে তাঁর স্বপ্নের গাড়ি ফেরারিও ছিল। গাড়িটিকে তিনি খুব ভালবাসতেন তবে এটির ক্লাচ নিয়ে সমস্যা হয়। তিনি গাড়িটা নিয়ে চলে যান মারানেল্লোতে, ফেরারির সার্ভিস ফ্যাক্টরিতে। প্রতিবারই মেকানিকরা গাড়িটি নিয়ে গিয়ে গোপনে মেরামত করে দিত। এতে খুব বিরক্ত হতেন ফেরুসিও। বারকয়েক এরকম অভিজ্ঞতা হওয়ার পরে তিনি স্বয়ং এনজো ফেরারির সঙ্গে ক্লাচের সমস্যা নিয়ে কথা বলেন। তবে একজন সামান্য ট্রাক ড্রাইভারের ধৃষ্টতা সহ্য হয়নি এনজো ফেরারির। তিনি ফেরুসিওকে বলেন, 'কীভাবে গাড়ি তৈরি করতে হয় তার উপদেশ দিতে কেউ আসে না এনজো ফেরারির কাছে।' ফেরুসিও তখন সিদ্ধান্ত নেন নিজেই নিজের গাড়ি বানাবেন। যাতে খুব ভাল ক্লাচ থাকবে। যেটি সকল ফেরারিকে হারিয়ে সেরা হয়ে উঠবে। এবং তিনি তাই করেন। তারপর গাড়িটির নাম দেন পারিবারিক উপাধি দিয়ে—ল্যাম্বরঘিনি।

এ গল্প শুনে কি আপনাদের মনে হলো না মাঝে মধ্যে কেউ আপনাদের সঙ্গে খারাপ ব্যবহার করলেও সেই নেতিবাচক শক্তিকে ইতিবাচক শক্তিতে রূপান্তর করা যায়? আমরা অবশ্য এটা করতে পারব না, তবে ভবিষ্যতে পজিটিভ এনার্জিকে বৃদ্ধি করার জন্য ফোকাস তো করতে পারব।

বুদ্ধ বলেছেন, 'আমরা যা চিন্তা করেছি তারই ফসল আমরা। মনই সবকিছু। আমরা যা চিন্তা করি, তা-ই হয়ে উঠি।' আমি বুদ্ধের এই কথাটি মনে প্রাণে বিশ্বাস করি। আমরা আজ যা ভাবছি ভবিষ্যতে তাই বাস্তবতায় পরিণত হবে। কাজেই আমাদেরকে ইতিবাচক ভাবনা ভাবতে হবে।

আমরা সকলেই জানি কিছু লোক আছে যারা নেতিবাচক পরিবেশের প্রতি আকৃষ্ট থাকে এবং তাদের জীবনে নানান মন্দ ঘটনা ঘটে। আরেকদল আবার যেন থাকে সৌভাগ্যের বরপুত্র, তারা সর্বদাই সুখে থাকে। এই মানুষগুলোর মাইন্ডসেট নিয়ে ভাবুন। যে লোকটা দুর্ভাগা সে কি গোমড়ামুখো এবং হতাশ? আর যে লোকটি সৌভাগ্যবান সে কি সুখী এবং দয়ালু? এখন সহজেই বলা যায় প্রথমজন গোমড়ামুখো এবং দ্বিতীয়জন সুখী। তবে আমি বাজি ধরে বলতে পারি এরা সবসময় এমনই ছিল—এদের একজন সবসময় নেতিবাচক চিন্তা করেছে এবং অপরজন ভেবেছে ইতিবাচক ভাবনা। ফলে একজন দুর্ভাগ্যকে ডেকে এনেছে জীবনে, অপরজন সৌভাগ্য। আপনি নেতিবাচক ভাবলে নেতিবাচক ঘটনাই আপনার জীবনে ঘটবে।

আমি যখন প্রতিদিন মেন্টালিস্টের কাজ করি, আমার এবং আমার অডিয়েন্সের জন্য পজিটিভ মাইন্ড সেট তৈরি করতে হয়। আমি মনের কোথাও কোনো নেতিবাচক চিন্তা নিয়ে স্টেজে কিংবা পার্টিতে যাই না। তাহলে আমি যাই করব তার ওপর এর প্রভাব পড়বে। নেতিবাচকতা সন্দেহের সৃষ্টি করে এবং আমাকে এ কথা বিশ্বাস করতে হয় যে আমার শোয়ের সবকিছুই পরিকল্পনা মাফিক ঘটবে। আমি যদি নেতিবাচক চিন্তা করি, মনপ্রাণ দিয়ে কিছু বিশ্বাস না করি, আমার অডিয়েন্সের ক্ষেত্রেও তা-ই ঘটবে। তাদের ভেতরে সন্দেহ ঢুকে যাবে। কাউকে প্ররোচিত করতে চাইলে আত্মবিশ্বাস অত্যন্ত প্রয়োজনীয় এবং পজিটিভ ফোকাস করাকে আত্মবিশ্বাস গঠন হিসেবে দেখা যেতে পারে। আমি যত পজিটিভ এনার্জি দেব, ততই ওটা আমার কাছে বেশি করে ফিরে আসবে।

আমি আমার শোতে ইচ্ছে মতো একটি সুইচ টিপি। আমি অডিয়েন্সকে মনকাড়া কিছু দেখানোর পরে কিছু হাস্যরসের কথা শোনাই। তারপর আবার অত্যাশ্চর্য কিছু দেখাই এবং এরপর যথারীতি হাস্যরসের পালা। এভাবে আমি এনার্জি লেভেলের সুইচটা ধরে টেপাটেপি করি।

একজন এন্টারটেইনার হিসেবে হাসি আমাকে অনেক সাহায্য করে। তবে প্রয়োজনে এই হাসিও আমি নিয়ন্ত্রণ করে থাকি। বিশেষ করে যখন সিরিয়াস কোনো

মেন্টাল ফোকাস করে থাকি, তখন আমার এবং অডিয়েন্সের পক্ষ থেকে নির্দিষ্ট পরিমাণের মনোযোগের প্রয়োজন হয়। কাজেই হাসি তখন নিয়ন্ত্রণ করতে হয়।

আপনারা জানেন কোনো শোতে পরিকল্পনামাফিক সবসময় সবকিছু ঘটে না। আর এরকম হলে মূল্যবান এনার্জি লেভেল ম্রিয়মান হয়ে পড়ার আশংকায় নিমজ্জিত হয়। ধরুন, আমি কোনো খেলা দেখানোর মাঝখানে রয়েছি, গোটা অডিয়েন্সের পূর্ণ মনোযোগ আমার দিকে, এমন সময় কোনো দর্শকের মোবাইল ফোন বিকট সুরে বেজে উঠল। ব্যস, গেল মুডটাই নষ্ট হয়ে। তখন ওই লোককে ধরে পিটুনি দিতে ইচ্ছে করে না? কিন্তু আমি তাকে সেদিন কিছুই বলিনি। অডিয়েন্স বিরক্ত হলেও আমি ওই লোককে বলেছিলাম, 'নিন, ফোনটা ধরুন।' অসময় ফোন বেজে ওঠায় লোকটিও তখন বেজায় বিব্রত। তবে আমার কথা শুনে সে যেন হাঁপ ছেড়ে বেঁচেছিল। তারপর থেকে আমি দর্শকদেরকে বিনীত সুরে বলতাম তারা যেন শো চলাকালীন অনুগ্রহ করে তাদের ফোনের রিঙ্গার বন্ধ রাখেন।

আমি যখন প্রথম আমেরিকা এবং ইউরোপে শো করি অপেক্ষা করতাম কখন কারো ফোন বেজে উঠবে। তবে কারো ফোন বাজেনি।

শুনেছি যেসব ডাক্তারকে রোগীরা পছন্দ করে তাদের বিরুদ্ধে তারা নাকি মামলা করে না। পারফর্মারদের ক্ষেত্রেও তাই। অডিয়েন্স তাদেরকে ক্ষমা করে দেয় যারা ভুলগুলো নিয়ে মজা করতে জানে। মনে আছে একবার আমি এক লোকের প্রথম প্রেম নিয়ে অনুমান করার চেষ্টা করেছিলাম এবং জিজ্ঞেস করেছিলাম যে মেয়েটির কথা তারা ভাবছে সে স্বর্ণকেশী কিনা। আমার মনে ওইরকম একটি ছবিই এসেছিল। কিন্তু লোকটি বলল না। তখন আমি মজা করে বললাম, 'ওয়েল, আপনি তাকে শষ যখন দেখেন তারপর বোধহয় সে চুলের রঙ পাল্টে ফেলেছে।' সবাই হেসে উঠল। আমি যে ভুল করেছি তাতে কেউ কিছু মাইন্ড করল না।

আমি *দ্য সাকসেসর* নামের টিভি শোতে কাজ করার সময় একটা ভুল হয়ে যায়। আমি এরকম ভুল হলে সাধারণত বলে উঠি, 'ওহ্, এখানে যদি উরি থাকতেন তাহলে এরচেয়ে ভাল করতে পারতেন।' তখন দর্শকও হেসে উঠেছিল— বিস্ময়কর কাণ্ড।

মজার ব্যাপার হলো, আমি লক্ষ্য করেছি কোনো কিছু ভুল হয়ে গেলে বা সমস্যা হলে পজিটিভ এনার্জির প্রবাহ উচ্চমাত্রায় প্রবাহিত হতে থাকে। এখন মাঝে মাঝে আমি ভুল করার ভান করি যাতে ওই এনার্জিটা প্রবাহিত হতে থাকে।

চৌদ্দ
টোকিও, ২০১১

আপনি আশাবাদী নাকি দুঃখবাদী? আমি কিন্তু পুরোপুরি আশাবাদী। আমি আমার মনে দুঃখবাদী কোনো চিন্তাই ঢুকতে দিই না। ওগুলো আমার ধারেকাছে আসার চেষ্টা করলেও ঝেঁটিয়ে দূর করে দিই। এটি হলো আমার প্রাকটিসেরই একটি অংশ। আমি আমার মনকে ইতিবাচক চিন্তায় ভরিয়ে দিতে নিজেকে ট্রেনিং দিয়েছি। মনে আছে একবার এক সাক্ষাৎকারী আমাকে প্রশ্ন করেছিল, 'আপনি যদি আমেরিকায় সফল হতে না পারেন তাহলে কী হবে?'

জবাবে আমি তার দিকে বিস্মিত দৃষ্টিতে তাকিয়ে বলেছিলাম, 'এর কোনো ব্যত্যয় ঘটতে পারে না। আমি অবশ্যই সফল হব।' আমার অন্যতম লক্ষ্যই ছিল এবং আমি সবসময়ই জানতাম আমি মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রে সফল হব। আমার মনে ব্যর্থতার চিন্তাই কোনোদিন আসেনি।

The Optimism Bias-এর লেখক এবং এ যুগের অন্যতম সেরা নিউরো বিজ্ঞানী টালি শ্যারক বলেছেন, 'Humans may be hardwired for optimisim.' আমরা জানি আমরা একদিন মারা যাব। সেজন্য আমাদের ভালো ভালো চিন্তা করা উচিত। কিন্তু কঠিন জীবনযাত্রার মধ্যে যদি ক্রমাগত নেতিবাচক তথ্য আসতে থাকে তাহলে জীবনের উজ্জ্বল দিকটির দিকে আমরা তাকাব কীভাবে?

লোকের ব্রেইন প্রসেস করার মাধ্যমে বিজ্ঞানীরা চিত্তাকর্ষক কিছু জিনিস আবিষ্কার করেছেন। আমাদের মস্তিষ্কের নিউরনে কিছু কাঙ্ক্ষিত তথ্য এনকোড (সংকেত দ্বারা আবদ্ধ) করা থাকে যা আমাদের ইতিবাচক অনুভূতিগুলোকে জাগিয়ে তুলতে পারে কিন্তু আকস্মিক ও অনাকাঙ্ক্ষিত তথ্য জমিয়ে রাখে না। কাজেই আমাদের মস্তিষ্ক যখন কোনো ভাগ্যবান লটারী বিজয়ীর সৌভাগ্যের বিষয়ে নোট নেয় এবং এ চিন্তার মাধ্যমে বৃদ্ধি করে আশাবাদ যে আমরাও

একদিন বিজয়ী হতে পারব, তখন চাকরি হারানোর দুঃসংবাদ শুনলেও তা আমাদেরকে খুব একটা দুশ্চিন্তায় ফেলে না। সাধারণ ভবিষ্যতের জন্য আশাবাদী হয়ে ওঠা মাঝে মাঝে খুব সহজ। আমরা যখন আশাবাদী হই এই ভেবে যে আগামী বছর থেকে আমাদের আয়-ইনকাম বেড়ে যাবে, তখন কোনো চাকরির ইন্টারভ্যু দেয়ার পরেও ওই বিশেষ চাকরিটি পাবার ব্যাপারে আমরা আশাবাদী না-ও হতে পারি। আপনি কি জানেন ১০ শতাংশ আমেরিকান আশা করে তারা শতায়ু হবে, কিন্তু বাস্তবে মাত্র ০.০২ ভাগ ওই পর্যন্ত আয় লাভ করে?

জীবনের উজ্জ্বল দিকে তাকাবেন কী করে

আপনি কি জানেন আশাবাদ একটি দক্ষতা? এটি শিখে নেয়া যায়? বেশিরভাগ মানুষ ভাবে আপনি অর্ধগ্লাস পূর্ণ পানি অথবা অর্ধগ্লাস খালি ধরনের মানুষ। কথাটি সত্য নয়। এমনকী সবচেয়ে নেতিবাচক মনোভাবের মানুষও খানিকটা আশাবাদ শিখতে পারে যদি তারা এর ওপর তাদের মনটাকে কেন্দ্রীভূত করে।

* আপনার গলার টোন বদলে ফেলুন—আপনি যদি বলেন 'সুখী' তাহলে সুখ অনুভব করবেন।

* নিজেকে আপবিট এবং এনার্জেটিক বলে ভাবুন (এখানে আবার সেই চি এনার্জির কথা এসে যাচ্ছে!)। নিজের মুড বদল মাইন্ড সেট করতে হলে এরকমটি ভাবতেই হবে।

* যে সব শব্দ ঘন ঘন ব্যবহার করতে হয়, তাতে ইতিবাচকতার সুর নিয়ে আসুন। 'সমস্যা' না বলে বলুন 'ওটা একটা চ্যালেঞ্জ।'

* আপনার হাঁটার ধরন বদলে ফেলুন লম্বা লম্বা পা ফেলে, দ্রুত পদক্ষেপে হাঁটবেন। হাঁটার সময় আপনার মাথা থাকবে সমুন্নত। দুঃখবাদীরা ধীর পায়ে, মাথা নিচু করে হাঁটে।

মেডিটেশন বা ধ্যান করুন

পথিবীর সবচেয়ে সুখী এবং ধীরস্থির মানুষদের মধ্যে রয়েছেন বৌদ্ধ সন্ন্যাসীরা। বৌদ্ধ সন্ন্যাসীদের লাইফস্টাইলে কী আছে যা তাঁদেরকে এত পজিটিভ করে তুলেছে? এর কারণ হলো মেডিটেশন বা ধ্যান। বহু গবেষণায় দেখা গেছে যারা নিয়মিত ধ্যান করে তাদের মস্তিষ্কও পজিটিভ সাড়া দেয়।

আমি ধ্যান করি দু'টি কারণে নিজেকে শান্ত করার জন্য এবং আমার

মনকে পুনরুজ্জীবিত করে তুলতে। আমার মাথায় যখন কোনো পরিকল্পনা আসে না কিংবা কোনো বিষয়ে সিদ্ধান্ত নিতে পারি না তখন চুপচাপ ধ্যানে বসে যাই। মেডিটেশন করলে আমার মন পরিষ্কার হয়ে যায়, মন থেকে সমস্ত দুশ্চিন্তা দূর হয়।

আমার মন, আমার চিন্তা ভাবনাগুলো হলো আমার পারফরমেন্সের যন্ত্রাংশ। কাজেই এগুলোকে ঠিকঠাকভাবে কাজ করতেই হবে। এগুলো যদি ক্লান্ত থাকে, বিধ্বস্ত থাকে, কোনোই কাজে আসবে না—আর সেটি নিশ্চয় আমার জন্য কোনো সুখবর হতে পারে না। কাজেই আমি যখনই পারি পাঁচ-দশ মিনিটের জন্য মেডিটেশনে বসে যাই।

আমাকে যারা চেনে তারা আমাকে ধ্যান করতে দেখলে অবাক হয়ে যায়। কারণ তারা তো আমাকে দেখছে সারাক্ষণই আমি চিৎকার চেঁচামেচি করছি, প্রাণশক্তিতে ছটফট করছি কাজেই তারা যখন দেখে আমি চোখ বুজে চুপচাপ ধ্যানে বসে গেছি, অবাক হয় বৈকি। তবে তারা যখন বিষয়টি নিয়ে ভাবে তখন এর কার্যকারিতা বুঝতে পারে।

মেডিটেশন বা ধ্যান নিতান্তই ব্যক্তিগত বিষয়। কাজেই এর মধ্যে সঠিক বেঠিক কোনো ব্যাপার নেই। তবে আপনি ইচ্ছে করলেই কাউকে বলতে পারেন না ধ্যানে বসে যেতে এবং নিশ্চয় আশা করবেন না সে ধ্যান কীভাবে করতে হয় তা জানে। আমি কীভাবে ধ্যান করি সেটা বলি।

আমি কোনো নির্জন জায়গা খুঁজে নিই—হতে পারে সেটা কোনো হোটেল রুম–ওখানে সাধারণত মেঝেতে বসে পড়ি আমি। কোথায় যেন পড়েছিলাম পিঠ খাড়া করে বসে ধ্যান করতে হয় নইলে ঘুমিয়ে পড়ার সম্ভাবনা থাকে। কাজেই আমি শিরদাঁড়া টানটান রাখার চেষ্টা করি।

তারপর আমি চোখ বুজি এবং আমার চিন্তা-ভাবনাগুলো নিরব করার চেষ্টা করি। বাইরে থেকে ভেসে আসা নানান শব্দ, গাড়ির আওয়াজ, এয়ারকুলারের গুঞ্জন ইত্যাদি থেকে নিজেকে বিযুক্ত করার চেষ্টা করি। এসব শব্দ থেকে মুক্তি পাওয়া বেশ কঠিন বিশেষ করে আপনি যখন প্রথমবার ধ্যানে বসেন। আমি মাঝে মাঝে অবাক হয়ে যাই ভেবে কত কিসিমের যে চিন্তা ঘুরপাক খেতে থাকে মনের মাঝে। আমি শ্বাস প্রশ্বাসের ওপর ফোকাস করার চেষ্টা করি। নাক দিয়ে শ্বাস করি। কল্পনায় দেখি সমস্ত চি এনার্জি আমার শরীরে প্রবাহিত হতে শুরু করেছে। চিন্তাভাবনাগুলো ফুরফুর করে উড়ে বেড়ায় মনের মধ্যে এবং মাঝে মাঝে এক

ট্রেন বোঝাই চিন্তা ঢুকে পড়ে মনে। এরকমটি যখন ঘটে তখন আমি চিন্তা-ভাবনাগুলো মন থেকে ছুড়ে ফেলে দিই এবং শ্বাস প্রশ্বাসের ওপর আবার মনোযোগী হয়ে উঠি।

মেডিটেশন আমাকে এক ধরনের শক্তি দানের মাধ্যমে রিল্যাক্স করে তোলে—তবে ঘুমের মতো রিল্যাক্সেশন নয়। আমি কিন্তু সম্পূর্ণভাবে জেগে থাকি এবং আমার সবগুলো ইন্দ্রিয় সচেতন থাকে। আমার মন থাকে একদম পরিষ্কার এবং স্থির। যতক্ষণ সম্ভব মানসিক এই স্থৈর্যের মাঝে থাকার চেষ্টা আমি করি।

অনেকেই বহু মানুষের সামনে কথা বলতে ভয় পায়, তাদের এ ভীতি কাজ করে তাদের কাজেকর্মে, স্কুলে, সর্বত্র। কাজেই কল্পনা করুন, আপনি ব্যাকস্টেজে দাঁড়িয়ে আছেন, জানেন আরেকটু পরেই স্টেজে গিয়ে আটশো মানুষের সামনে দাঁড়িয়ে কথা বলতে হবে। ভয় লাগছে, না? কাজেই এখন বুঝতেই পারছেন কেন আমার রিল্যাক্সড হওয়ার প্রয়োজন হয়?

আমার কাছে মেডিটেশন হলো কনসেনট্রেশন বা পূর্ণ মনোযোগ দেয়া। এতে আমি নিজের প্রতি মনোযোগী হই, কোলাহলমুক্ত একটি কক্ষে বসে আমার মনটাকে প্রথমে কেন্দ্রীভূত করার চেষ্টা করি। এটি হলো নিজের সঙ্গে কথোপকথন, প্রশ্ন করি নিজেকে তবে জবাব পাওয়াটা জরুরি নয়। শুধু মনকে মনোযোগী করে তোলার একটি রাস্তার সমান করা মাত্র।

মাত্র দশ মিনিটের মেডিটেশন শেষে দেখতে পাই আমি অনেক বেশি পজিটিভ এবং এনার্জেটিক হয়ে পড়েছি। নিজের ওপর অনেক নিয়ন্ত্রণ চলে এসেছে আমার। আমার চিন্তা ভাবনাগুলো অনেক গোছানো এবং অধিক সুবিন্যস্ত যেন নিজের অজান্তেই দুশ্চিন্তা থেকে মুক্তির পথ মিলে গেছে।

নেতিবাচককে ইতিবাচকে পরিণত করা

আমি সন্দেহবাদী, সংশয়বাদীদের আমার শত্রু না ভেবে বন্ধু ভাবি। যদিও একজন সন্দেহবাদী আমার শোতে তৈরি করা পজিটিভ এনার্জিকে ধ্বংস করে দিতে পারে। কিন্তু আমি সন্দেহবাদীদেরকে প্রমাণ করে দিই তারা যা ভাবছে তা ভুল। উরি গেলারের কাছ থেকে আমি শিখেছি : সন্দেহবাদীরা বরং তাঁকে অনেক বেশি ফ্রি পাবলিসিটি করে দিয়েছে।

জাদুকর হিল্লেলের একটি উদ্ধৃতি আমার ভারি পছন্দ। তিনি বলেছেন, 'জীবনযাত্রার দুটি রাস্তা আছে। কোনো কিছুই অত্যাশ্চর্য নয় আবার সবকিছুই

অত্যাশ্চর্য, এখন আপনার যেটা খুশি বেছে নিন। আপনি যদি সারাজীবন সন্দেহবাদী থাকতে চান, থাকতে পারবেন। তবে আমার ধারণা সন্দেহবাদী হলে জীবনের অনেক দরজাই বন্ধ হয়ে যায়।'

এ কথাটি সত্য। আমি এটি মনেপ্রাণে বিশ্বাস করি। যারা আমার সামর্থ নিয়ে সন্দেহ করে তাদের ব্যাপারেই শুধু কথাটি বলছি না, যারা জীবন নিয়ে সংশয়ে আছে তাদের জন্যেও কথাটি প্রযোজ্য।

একদম প্রথম থেকেই সন্দেহবাদীদের নিয়ে আমাকে কাজ করতে হয়েছে। সন্দেহবাদকে ইউনিভার্সাল বলা চলে। কেউ যখন আমাকে হামলা করে, আমাকে জালিয়াত, শঠ, প্রতারক বলে গালাগাল দেয়, সহ্য করা মুশকিল। তবে তাদের নেতিবাচক চিন্তাকে ইতিবাচকে পরিণত করার একটি চমৎকার সুযোগও আমি সে সঙ্গে পেয়ে যাই। একজন সন্দেহবাদীকে বিশ্বাসীতে পরিণত করার চ্যালেঞ্জ নেয়ার মজাটাই অন্যরকম। সন্দেহবাদীরা সাইকোলজিকালি একটু অন্যরকম। বিশেষ করে যারা নিজেদের মনকে একদম তালা বন্ধ করে রাখে। আমার একটি প্রিয় কাজ হলো কোনো সন্দেহবাদীকে স্টেজে তুলে নিয়ে আসা। একবার যখন তাদের প্রথম টিচার অথবা প্রথম প্রেমের কথা বলে তাক লাগিয়ে দিই তারা একেবারে হতভম্ব হয়ে পড়ে এবং চুপ হয়ে যায়। জাপানে প্রফেসর ওতসুকির কথা মনে আছে? তিনি মহা সংশয়বাদী ছিলেন। অন্তত খবরের কাগজের ওই বিষয়টি দেখার আগ পর্যন্ত। আমি যখন তাঁর ব্যক্তিগত ফোন নম্বরের দশ ডিজিটের মাঝ থেকে আটটি ডিজিট বলে দিলাম, তিনি একেবারে অভিভূত হয়ে পড়লেন।

আমি একটি বড় টিভি শোতে এসেছি এবং এক অতিথিকে বলেছি দুই অংকের কোনো সংখ্যার কথা ভাবতে এবং সে যেন এটি কাউকে না বলে। এরপরে আমি মেয়েটিকে এবং অডিয়েন্সকে দেখাই একটি চার বাই চারের স্কোয়ার, সব মিলে ষোলটি স্কোয়ার। আমার কাজ হলো এই স্কোয়ার বা সমচতুর্ভুজটিকে কুড়ি সেকেণ্ডেরও কম সময়ের মধ্যে সংখ্যা দিয়ে ভরিয়ে ফেলা এবং এর একটি স্কোয়ারে থাকতে হবে অতিথির ভেবে রাখা নাম্বারটি।

খুব সহজ কাজ। রেডি... সেট... গো! আমি খুব দ্রুত সবগুলো স্কোয়ার পূর্ণ করলাম অত্যন্ত মনোযোগে এবং জলদি লিখে। গ্রিডি বা বর্গজালিটি ভর্তি করার পরে এটি সকলকে উঁচিয়ে দেখালাম। আমি আমার অতিথিকে জিজ্ঞেস করলাম, আপনার সংখ্যাটি ওখানে আছে?

'না,' বলল সে।

'আপনি শিওর?' জিজ্ঞেস করলাম আমি।

সে বলল, 'হ্যাঁ।'

'তাহলে আপনার নাম্বার ছিল কত?'

'৬৪' বলল সে। সংখ্যাটি বলতে যেন তাকে একটু বিব্রতই মনে হলো। দর্শকদের মধ্যেও কেমন অনিশ্চয়তা লক্ষ্য করলাম। তবে কি আমি খেলাটি ঠিকমতো খেলতে পারিনি? দর্শক কীরকম প্রতিক্রিয়া জানাবে? সবাই কেমন অস্থিরভাবে নড়াচড়া করছে। তখন সকলকে শান্ত করার সময়। তখন অবাক করে দেয়ার মুহূর্ত উপস্থিত। এই যে দেখুন আমার পূর্ণ করা বর্গজালি।

44	1	12	7
11	8	43	2
5	10	3	46
4	45	6	9

বর্গজালিটির দিকে তাকান। নিশ্চয় মনে আছে অতিথিটি বলেছিল সে মনে মনে ৬৪ সংখ্যার কথা ভেবেছিল? প্রতিটি সারির সংখ্যাগুলো যোগ করে দেখুন ওই ৬৪-ই পাবেন। প্রতিটি কলামের যোগফল ৬৪। ডায়াগনাল বা কর্নের সমষ্টিও কিন্তু ওই ৬৪। চার কর্নারের যোগফল সেই ৬৪-ই। এবারে অবাক হয়ে এবং উত্তেজনায় চিৎকার করতে লাগল দর্শক। বর্গজালি থেকে আরও কীভাবে ৬৪ বের করা যায় সে উপায় বাতলে দিতে অনুরোধ করতে লাগল তারা। বর্গজালির মাঝখানের চারটি সংখ্যার দিকে তাকান এবং যোগ করুন, যোগফলের সমষ্টি আসবে ৬৪। বর্গজালির একদম ওপরের সারির সবগুলো সংখ্যা যোগ করুন। কি, ৬৪ পাচ্ছেন তো? একদম শেষের সারির সংখ্যাগুলো যোগ করুন। ৬৪-ই পাবেন। মোটকথা আপনার মতো আমার দর্শকরাও বর্গজালির যেখানেই তাকাচ্ছিল সেখানেই সংখ্যাগুলোর যোগফলের সমষ্টি ৬৪-ই দেখতে পাচ্ছিল। ফলে তাদের মুখে হাসি আর ধরে না। এবং আমিও যে তাদেরকে অবাক করে দেয়ার আনন্দে হাসছিলাম তা বলাবাহুল্য।

পনের

জেনেভা ২০০৯

খুব বেশিদিন আগের কথা নয়, এমন একটি পরিস্থিতির উদ্ভব হয়েছিল যা খুব খারাপ হতে পারত। তবে এটি সংশয়বাদীদের নিয়ে নয়—বাইরের পৃথিবী থেকে এসেছিল ভয়ের ব্যাপারটি।

আমি তখন সুইটজারল্যান্ড। ঘড়ি কোম্পানি টিসটের জন্য পারফর্ম করছি। একটি দারুণ পরিকল্পনা করেছিলাম, ওখানকার সমস্ত ঘড়ি চালু করে আবার বন্ধ করে দেব। আমি হাস্য পরিহাসের ছলে নিজের পরিচয় দিলাম, বললাম ইসরায়েল থেকে এসেছি, এটি একটি সুন্দর দেশ, সবারই এখানে আসা উচিত। আমি এ কথা বলামাত্র তিনজন লোক আসন ছেড়ে উঠে দাঁড়াল, ফেটে পড়ল ক্রোধে, এক্সিটের দিকে পা বাড়াল। আমি তো অবাক। এরকম ঘটনা আমার জীবনে কখনো ঘটেনি এবং নেতিবাচক কোনো কথা বলে শোটি আমি ধ্বংস করতে চাইনি। আমার মনের ভেতরে ঘুরপাক খাচ্ছিল চিন্তা। কী করব এখন? আমি সিদ্ধান্ত নিয়ে চিৎকার করে হাসিমুখে বললাম, 'এক্সকিউজ মি, স্ট্যান্ডিং ওভেশনটা কিন্তু দেয়া হয় আমার শো শেষ হওয়ার পরে।'

আমার কথা শুনে হেসে উঠল অডিয়েন্স তবে লোকগুলো হাসল না। তাদের শরীরী ভাষা বা বডি ল্যাংগুয়েজ ছিল অতিশয় নেতিবাচক। এদের একজন আমার দিকে ফিরে বলল, তারা চলে যাচ্ছে কারণ আমি ইসরায়েল থেকে এসেছি। যাক, ব্যাপারটা তাহলে অন্ততঃ ব্যক্তিগত নয়। জানা গেল এরা এসেছে দুবাই থেকে এবং তারা ইহুদিবিরোধী। ইসরায়েলের সঙ্গে দুবাইয়ের রাজনৈতিক সংঘাত রয়েছে। লোকগুলো খুব রেগে গিয়েছিল। এক্সিটের দিকে হনহন করে হেঁটেই যাচ্ছিল। অডিয়েন্স তাদেরকে দেখছিল, ফিসফিস করছিল, অডিটরিয়ামে হঠাৎ করেই যেন প্রবেশ করল রাজনীতি। এনার্জি লেভেল দ্রুত নেমে যাচ্ছিল নিচে।

আমি চেঁচিয়ে বললাম, 'আপনারা যাওয়ার আগে দয়া করে আমার একটা

কাজ করে দিয়ে যান। এক থেকে একশোর মধ্যে কোনো একটি সংখ্যার কথা ভাবুন।'

তিন যুবকের একজন দাঁড়িয়ে পড়ল। সে আমার অনুরোধ রক্ষায় রাজি হয়েছে। আমি যখন তাকে তার নির্বাচিত সংখ্যাটির কথা জিজ্ঞেস করলাম, সৌভাগ্যবশত ওই নম্বরটিই আমি মাত্র লিখে ফেলেছিলাম। তখন ওই লোকটি হাসল। তার বন্ধুরাও হাসল। স্বস্তির বাতাস বইল অডিয়েন্সের মাঝে। ওরা তিনজন আবার এসে নিজেদের আসন গ্রহণ করল এবং অন্য সবার সঙ্গে শোটি উপভোগ করল।

শোটি দারুণ হয়েছিল। এনার্জি লেভেল নিচে নেমে যাওয়ার পরে আবার তা দারুণভাবে ওপরে উঠে আসে। পারফর্মেন্স শেষ হওয়ার পরে আমি ওই লোক তিনটির কাছে গেলাম, নিজের পরিচয় দিলাম এবং বার-এ নিয়ে গেলাম ওদেরকে। হুইস্কি এবং সিগার যোগে আমাদের গল্প চলতেই থাকল।

ওই মুহূর্তে আমার খুব গর্ব হচ্ছিল। তবে ওই সময় আমার বিশেষ দক্ষতা প্রদর্শনের জন্য নয়। এটি জেনে যে কীভাবে ইতিবাচক দিকের ওপর ফোকাস করতে হয় এবং ওই শক্তি অন্যদের মধ্যে ছড়িয়ে দিতে হয়। আমার তখন মনে হচ্ছিল আমি আন্তর্জাতিক সম্পর্কের জন্য খুব গুরুত্বপূর্ণ কোনো কাজ করেছি–মাত্রাটি ছোট হতে পারে তবে ওটি আমাদের চারজনের জন্যেই গুরুত্বপূর্ণ ছিল। আমি বন্ধুত্বের হাত বাড়িয়ে দিয়েছিলাম এবং লোকগুলো তাতে সাড়া দিয়েছিল। তাদের সঙ্গে আমার এখনও বন্ধুত্ব আছে এবং আশা করছি একদিন ওদের সঙ্গে দেখা করতে দুবাই যাব।

ষোল

আপনার ইনটুইশনকে বিশ্বাস করুন

The intuitive mind is a sacred gift and the rational mind is a faithful servant. We have created a society that honors the servant and has forgotten the gift.

ALBERT EINSTEIN

আপনার এরকম কোনো অভিজ্ঞতা কি হয়েছে একটা গান আপনার মনে গুঞ্জন তুলেছে আর যে-ই আপনি রেডিওটি অন করলেন সঙ্গে সঙ্গে রেডিওতে সেই গানটিই বেজে উঠল? অথবা আপনি কারও কথা ভাবলেন এবং তারপর তারা আপনাকে ই-মেইল করল? অথবা টেলিফোন বেজে উঠল আর আপনি বুঝে ফেললেন ফোনটি কে করেছে? এরকম অভিজ্ঞতা সকলেরই রয়েছে। একে বলে *কলার আইডি*।

তবে সিরিয়াসলি বলছি ইনটুইশন বা অন্তর্জ্ঞান আমার জীবনে বিরাট একটি ভূমিকা রেখেছে। এমনকী আমার বয়স যখন ৪/৫ বছর বয়স তখনই মা খেয়াল করেন তিনি আমাকে কী বলতে যাচ্ছেন তা আমি আগেভাগেই বুঝে যাচ্ছি। তিনি হয়তো কিছু নিয়ে চিন্তা করছিলেন, আমি তখন তাঁকে ঠিক ওই বিষয়েই কোনো প্রশ্ন করে ফেলেছিলাম। যদিও ওটির সঙ্গে আমাদের কারও কোনো সম্পর্কই ছিল না।

অথবা আমি ঢুকেছি রান্না ঘরে, মা একটা খবর দিতে যাচ্ছিলেন, আমি তাকে বলে ফেললাম, 'তুমি কী বলবে আমি তা জানি।' আমি নিশ্চিত আমার কথা শুনে তাঁর অদ্ভুতই লাগত, বিশেষ করে প্রথম প্রথম, পরে আমি নিজেই বুঝতে পারি এটি আমার জীবনেরই একটা অংশ। তাই এ নিয়ে পরবর্তীতে আর তেমন চিন্তা ভাবনা করিনি।

মানুষ মিথ্যা কথা বললেই আমি ধরে ফেলতে পারি। তখনও কিন্তু আমি

বডি ল্যাংগুয়েজ, মৌখিক অভিব্যক্তি কিংবা চোখের মুভমেন্ট নিয়ে কোনো বইপত্র পড়িনি, যেগুলো এখন পড়েছি। তখন জানতাম এটা হলো এক ধরনের সাহসী অনুভূতি। একইভাবে আমি তাৎক্ষণিকভাবে বুঝতে পারি কার ওপর আস্থা রাখা যাবে কাকে বিশ্বাস করা যাবে। মাঝে মাঝে আমি এমন কারো কথা ভাবি যার সঙ্গে বহুদিন দেখা সাক্ষাৎ নেই। পরের মুহূর্তে দেখা গেল সেই লোক আমার সামনে দিয়েই হাঁটছে। হয়তো কারও মুখ আমার চোখের সামনে ভেসে উঠল, পরের মুহূর্তেই তার ফোন পেয়ে যাই আমি। অথবা আমি মনে মনে কোনো গানের সুর গুনগুন করছি, রেডিও অন করলাম, দেখি রেডিওতে সেই গানটিই বাজছে। এরকম ঘটনা আমাদের সকলের জীবনেই কমবেশি ঘটে। সবসময়। এমনকী কলার আইডি ছাড়াই। তবে আমার ক্ষেত্রে ইনটুইটিভ মুহূর্তগুলো ক্রমাগত ঘটেই চলে: দিনে আট, নয়, দশবার। প্রতিদিন।

তো, আমি যখন 'ইনটুইশন' শব্দটি ব্যবহার করছি, তা দিয়ে কী বোঝাতে চাইছি? আমি মনে করি এটি হলো কোনো কিছু জানার পথ যেটি Conscious reasoning-এর প্রক্রিয়ার মাঝ দিয়ে চলছে না। সোজা ভাষায় নিজের অজান্তেই আপনি কিছু জেনে ফেলছেন। এটি হলো এক ধরনের অন্তর্দৃষ্টি ও তথ্য লাভ যা প্রতিদিনকার পঞ্চ ইন্দ্রিয়ের সাহায্য ছাড়াই কাজ করে তবে ষষ্ঠ ইন্দ্রিয় দ্বারা অবচেতনভাবে পরিচালিত হয়। ইনটুইশন আমাকে তথ্য ও যোগাযোগের বিরাট এলাকা সম্বন্ধে সচেতন হওয়ার সামর্থ্য জানায় এবং নিখুঁত প্রেডিকশন ও চয়েস গ্রহণের বিষয়ে পথ দেখায়।

বিশ্বজুড়ে অনেক স্থানেই ইনটুইশন সাংস্কৃতিক অভিজ্ঞতার একটি অংশ। নেটিভ আমেরিকানরা প্রকৃতির আত্মাদের সঙ্গে কথা বলে, তাদের সন্ধান করে। ইরোকুইয়া তাদের গোটা প্রজাতিকে একটিমাত্র শরীর হিসেবে দেখে, তারা স্কাউট পাঠায় উপজাতির চোখ এবং কান হিসেবে, যাদের কাজে অন্তর্ধানমূলক ছবিগুলো দলের অন্যান্য সদস্যদের কাছে পাঠিয়ে দেয়।

আমার মনে হয় উন্নত সমাজে আমরা ইনটুইশনের অনুভূতি দুইভাবে হারিয়ে ফেলেছি। প্রথমত, আমরা সব কিছুতে যুক্তি খুঁজতে যাই— বিষয়টি যদি ব্যাখ্যা করা না যায়, ও ব্যাপারে আর আগ্রহ খুঁজে পাই না। দ্বিতীয়ত, বেশিরভাগ শিশুই জন্মের সময় অন্তর্জ্ঞান নিয়ে জন্মায়। তারা সবকিছুর জন্য উন্মুক্ত থাকে এবং তারা কোথায় আছে সে ব্যাপারে তারা সচেতন নয়। তারা যখন বড় হয়, দেখতে পায় মূল্যবোধগুলো সমাজে যুক্তির ওপর ভিত্তি করে বসানো হয়েছে–

তখন তারা ইনটুইশন ঝেড়ে ফেলে দেয় এবং 'ওহ, এটা তো স্রেফ কাকতালীয় একটা ঘটনা, এর কোনো মানেই নেই, এরকম চিন্তাকে আলিঙ্গন করে। বিষয়টি বেশ দুঃখজনক।

মেয়েদের ইনটুইশন ক্ষমতা বেশি বলে যে মতবাদ রয়েছে তা কিন্তু সত্যি নয়। তবে এটি প্রমাণিত হয়েছে মহিলারা ননভারবাল কম্যুনিকেশন রিডিংয়ে পুরুষের চেয়ে ভাল এবং অন্যরা কোনো ইমোশনাল মেসেজ পাঠালে সেটি তারা পুরুষদের চেয়ে তুলে নিতে পারে দ্রুত। এতে বোঝা যায় নারীরা পুরুষের চেয়ে বেশি ইনটুইটিভ। তবে উইলিয়াম আইকস পুরুষ এবং নারীদের ইনটুইশন নিয়ে গবেষণা করতে গিয়ে দেখেছেন দুটি লিঙ্গের অন্তর্জ্ঞান উপলব্ধিই সমান সমান।

তবে ইনটুইশনের সঙ্গে আমাদের যোগাযোগ কিন্তু ক্রমে কমে যাচ্ছে। আমরা স্রেফ একথাগুলো সবকিছুর ব্যাখ্যা দিয়ে ফেলি—'আমার ওরকমই মনে হচ্ছিল, কিংবা 'আমার মন তাই বলছিল' অথবা 'আমি জানতাম এরকম কিছু হবে। প্রায়ই আমাদের 'মন কিছু বলে,' আমাদের শরীরে নির্দিষ্ট একটি অনুভূতি জন্ম নেয়—যেন আমাদের শরীর কোনো সংকেত পাঠাচ্ছে। এই সংকেতগুলো যদি আমরা বুঝতে পারি তাহলে আমাদের মন কিছু বলছে'র বিষয়টি বুঝাবার ক্ষমতা আরো বেড়ে যাবে। তবে একেকজনের 'মন কিছু বলার' বিষয়টি কিন্তু একেক রকম।

অনুভূতিগুলো পিনপয়েন্ট করবেন কীভাবে?

* এমন কারো কথা ভাবুন যাকে আপনি খুবই অপছন্দ করেন।
* আপনার কেমন লাগছে? আপনার শরীরে কি কোনো চাঞ্চল্য বা উত্তেজনা জাগছে যা আপনাকে সাবধান করে দিচ্ছে? শরীরের কোথায়? অনুভূতিটা কীরকম মনে হচ্ছে?
* আপনি আপনার মনে কোনো ছবি দেখতে পাচ্ছেন? ছবিটি কীরকম–একটিমাত্র ছবি নাকি সিনেমার মতো একের পর এক ছবি উদয় হচ্ছে? ছবি বা ছবিগুলো কি সাদা কালো নাকি রঙিন?
* নিজের সঙ্গে কথা বলুন—এ বিষয়টি আপনার মোটেই পছন্দ হচ্ছে না এবং আপনার গলার স্বর কেমন শোনাচ্ছে তা লক্ষ করুন, আপনি কত দ্রুত কথা বলছেন, ইত্যাদি।

এখন আপনি এমন কারো কথা চিন্তা করুন যাকে আপনি খুব পছন্দ করেন।

লক্ষ করুন শরীরে কীরকম চাঞ্চল্য বা উত্তেজনা জাগছে, এবং অপছন্দের লোকটির কথা ভাবার সময় যে অনুভূতি হয়েছিল তা থেকে এই অনুভূতি কতটুকু আলাদা।

* মনের চোখে বিষয়টি দেখুন এবং এ নিয়ে নিজে নিজে কথা বলুন। কোনো পার্থক্য চোখে পড়লে তা নোট করে রাখুন।

এখন আপনি আপনার শরীর পছন্দ-অপছন্দের বেসলাইনটি জানেন। জানেন কোন্ বিষয়গুলো সঠিক মনে হয়েছিল আর কোনগুলো ভুল। এবং ওই সংকেত অনুসারে কীভাবে সাড়া দিয়েছেন তা-ও এখন আপনার জানা।

আমি যখন মাইন্ড রিডিং করি তখন ইনটুইশন আমার ক্ষেত্রে একটি বড় ভূমিকা পালন করে। যখন আমি কাউকে বলি তাদের প্রথম প্রেমের কথা আমি বলতে যাচ্ছি, তারা নামটি ভাবামাত্র সিগনাল পাঠাতে শুরু করে। এগুলোর কিছু কিছু বডি ল্যাংগুয়েজ হিসেবে পাঠ করা যায়। তবে কিছু সিগনাল আসে তাদের মন থেকে। মাঝে মাঝে আমি ছবি দেখি, একটি ইমেজ কিংবা একটি অক্ষর। মাঝেমধ্যে আমি নিশ্চিত থাকি না কী দেখছি, একটা অনুভূতি হয় কোনো অক্ষর বা নাম দেখছি। স্রেফ একটি অনুমান। এ সময়েই আমার মধ্যে ইনটুইশন কাজ করে। আমি কোনো লোকের বডি ল্যাংগুয়েজ পড়ার সময় আমার মানসিক দক্ষতার সঙ্গে এটিকে ব্যবহার করি। আমি যখন লোকটিকে নাম নিয়ে প্রশ্ন করি, আমি আরো দেখি এবং অনুভব করি তারা নতুন ধরনের সিগনাল পাঠাচ্ছে। এ অনেকটা দাবা খেলার মতো, যেন কোনো কোড ভাঙা হচ্ছে। মাঝেমধ্যে কোনো প্রশ্ন ছাড়াই গোটা নাম তাৎক্ষণিকভাবে পেয়ে যাই। আমি মনে করি এটাই হলো সত্যিকারের ইনটুইশন। নামটি আমার মনে একটি অনুভূতির মতো আবির্ভূত হয়। তারপর এটি ক্রমে নিশ্চিত করি। অন্যান্য সময়ে আমি সিগনালগুলো গুলিয়ে ফেলি তখন আমাকে একটি চয়েস বেছে নিতে হয়, মন যেদিকে নির্দেশ করে সে পথে চলি এবং সবশেষে আমার ইনটুইশন একটি সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে।

গত বছর লসএঞ্জেলেসে একটি বড় ইভেন্টে একজনের প্রথম প্রেমিকের নাম অনুমান করার চেষ্টা করছিলাম, এমন সময় মেয়র অ্যান্টনিন আর ভিলরাইগোসা এসে আমাকে চ্যালেঞ্জ করে বসেন। তাঁকে খুব উত্তেজিত লাগছিল। তিনি একটি নাম চিন্তা করে রেখেছেন, যেটি তাঁর ধারণা, আমি মোটেই

অনুমান করতে পারব না। আমি তাঁকে প্রশ্ন করতে লাগলাম, অক্ষরগুলো দেখতে পেলাম, তবে কোনোকিছুই বোধগম্য হয়ে উঠছিল না। আমি অক্ষরগুলো লিখে শব্দটির দিকে তাকিয়ে রইলাম। এটি কি সত্যি কোনো নাম? আমার ইনটুইশন জোরালোভাবে বলছিল আমার অনুমানই সঠিক তবে আমার যুক্তিবাদী মস্তিষ্ক প্রশ্ন করে চলছিল। আমি মেয়রকে নামটি জিজ্ঞেস করলাম। 'অরোরা' বললেন তিনি। আমি হাতের কার্ডবোর্ডটি উঁচু করে দেখালাম। ওখানে আমি 'অরোরা' শব্দটি লিখে রেখেছি। আমার অনুমানই সঠিক। এটি কোনো মানুষের নাম নয়। এটি হলো উত্তরমেরুর লাল ও সবুজ রঙের আলোকচ্ছটা।

ইনটুইশন সহজবোধ্য কোনো বিষয় নয়। বিজ্ঞান একে সন্দেহের দৃষ্টিতে দেখে এবং এ নিয়ে খুব কমই গবেষণা হয়েছে। তবে আমি গ্যারান্টি দিয়ে বলতে পারি আপনি এবং আপনার বন্ধুরা অন্তত: একবারের জন্য হলেও ইনটুইশনের অভিজ্ঞতা লাভ করেছেন:

* মনে হয়েছে না কেউ একজন আপনার দিকে একদৃষ্টিতে তাকিয়ে রয়েছে এবং ঘুরতেই দেখলেন আপনার অনুমান সত্যি।
* আপনি ঘড়িতে অ্যালার্ম দিয়ে রেখেছেন। কিন্তু অ্যালার্ম বাজার আগেই আপনার ঘুম ভেঙে গেল। এটা কিন্তু ইনটুইশন।
* আপনি হয়তো টের পেলেন আপনার পরিচিত কেউ দুর্দশাপীড়িত কিংবা বিপদে পড়েছেন।
* কোনো একটি বিষয়ে আগেই হুঁশিয়ার থাকলেন পরে দেখলেন ঠিকই ওই ঘটনা ঘটেছে।
* কেউ কিছু বলার আগেই বুঝে ফেললেন সে কী বলতে যাচ্ছে কিংবা কারো অসমাপ্ত বাক্য সমাপ্ত করতে পরলেন।
* কাউকে ফোন করবেন ভাবছেন, কিন্তু সে-ই আপনাকে ফোন করে বসল।
* কোনো ঘটনা ঘটার আগে তা নিয়ে স্বপ্ন দেখলেন।

২০০১ সালের ১১ সেপ্টেম্বর যে চারটি প্লেন টুইন টাওয়ারের ওপরে আছড়ে পড়েছিল তার ৭৪ এবং ৮১ শতাংশই যাত্রীশূন্য ছিল। যেটি পেন্টাগনে আছড়ে পড়ে সেই বিমানে ২৮৯টি আসন থাকলেও যাত্রী সংখ্যা ছিল মাত্র ৬৪। অবস্থাদৃষ্টে মনে হয় সেদিন অনেক লোকই ফ্লাইট ক্যান্সেল করেছিল।

এটা কি ইনটুইশনের কারণে? টাইটানিক জাহাজে শেষ মুহূর্তে অনেক

লোক টিকেট ক্যান্সেল করে, তাদের মনে হয়েছিল এ জাহাজে ভ্রমণ নিরাপদ হবে না, কিছু একটা ঘটতে পারে। ১৯৫০ দশকে মার্কিন মুলুকে যেসব রেল দুর্ঘটনা ঘটেছে, তা নিয়ে একজন তথ্যচিত্র তৈরি করতে গিয়ে দেখেছে যেসব ট্রেন দুর্ঘটনা কবলিত হয়েছে সেগুলোর যাত্রীসংখ্যা কম ছিল। আমার মনে হয় টিকেট ক্যান্সেল করার বিষয়টি মনে কুডাক ডাকার কারণেই হয়েছিল। তাঁরা হয়তো ভেবেছিলেন ট্রেনে ওঠা ঠিক হবে না, কোনো অমঙ্গল হতে পারে। তাই এরা প্রাণে বেঁচে যায়।

সতের
প্রাইভেট এবং কনফিডেনশিয়াল ২০১০

মি. এবং মিসেস অমুক আমাকে একটি মিটিংয়ে নিমন্ত্রণ জানিয়েছেন। আমি একটি রাজধানী শহরের একটি আধুনিক সুউচ্চ ভবনের নফারেন্স রুমে রয়েছি। এ ঘরের জানালাগুলো মেঝে থেকে ছাদ ছুঁয়েছে এবং উজ্জ্বল দেয়ালগুলোতে ঝোলানো ঝলমলে আধুনিক চিত্রকলাগুলো দিচ্ছে আলো ও আশাবাদের অনুভূতি। সাদা চকচকে কনফারেন্স টেবিল ঘিরে বসেছেন বিজনেসম্যান এবং বিজনেসওম্যানরা, সকলেই দামী বেশভূষায় সজ্জিত, তাঁরা প্রখর বুদ্ধিমত্তার অধিকারী এবং অভিজ্ঞতাসম্পন্ন। তাঁরা কাগজপত্রে চোখ বুলানোর ফাঁকে ফাঁকে একটা দুটো কথা বলছেন। ধূসর বব কাট চুলের এক সুন্দরী নারী আমার সঙ্গে সবার পরিচয় করিয়ে দিল, আমি হেসে তাঁদের সঙ্গে হ্যাণ্ডশেক করলাম। গাঢ় নীল রঙের টাই পরা এক লোককে এক থেকে একশোর মধ্যে যে কোনো একটি সংখ্যা ভাবতে বললাম। সে আমার দিকে ভুরু কুঁচকে তাকাল। তাকে বিস্মিত তবে অসুখি দেখাল। তার পাশে বসা মহিলাটি হালকা হেসে লোকটিকে বলছেন, 'তোমার কফি লাগবে?' লোকটি পাতলা ঠোঁটে হাসল। 'আমি সংখ্যাটা বলছি,' মহিলাটি আমার দিকে ফিরে বললেন। 'আমি এ ধরনের খেলা খুব পছন্দ করি।'

আমি আমার দক্ষতার কয়েকটি নমুনা দেখানোর পরে পুরুষ ও নারীদেরকে আরেকটু রিল্যাক্সড মনে হলো। আলাপচারিতায়ও যেন আরেকটু সহজ হয়ে এলো। তাঁরা এখন হাসছেন। এক মহিলা আমাকে সম্বোধন করলেন অফিশিয়াল আইসব্রেকার বলে। শুরু হলো মিটিং, আমি টেবিলের একেবারে শেষ মাথায় বসে আছি, তাদের কথা শুনছি, সায় দেয়ার ভঙ্গিতে মাথা ঝাঁকাচ্ছি এবং মাঝে মধ্যেই দু'একটি আইডিয়ার যোগান দিচ্ছি। মিটিং শেষ হওয়ার পরে সবাই হ্যাণ্ডশেক করে চলে গেলেন। আরেকটি বিজনেস মিটিং শেষ।

আমি শুধু রয়ে গেলাম কনফারেন্স রুমে, ভাবছি, নিচের ব্যস্ত শহরটি

দেখছি। মনে মনে মিটিংটির কথা ভাবছি। এ মিটিংয়ে আসার পেছনে দুটি উদ্দেশ্য ছিল। দৃশ্যমান উদ্দেশ্যটি হলো বরফ ভেঙে মিটিংয়ের ইতিবাচক শুরু করা। এবং তারপর আমার অদৃশ্য ভূমিকা ভিজিটরদের ভেতর-বাহির পাঠ করা।

আমার ক্লায়েন্ট জানতে চাইলেন ভিজিটিং টিম যে ব্যবসায়িক প্রস্তাব দিয়েছেন তা তিনি বিবেচনা করবেন নাকি এ থেকে সরে দাঁড়াবেন। ভদ্রমহিলাকে তাঁর ব্যবসা-বাণিজ্য সম্পর্কে পরামর্শ দেয়া আমার কাজ নয়। আমার তাঁকে বলতে হবে আমি আমার ইনটুইশন দিয়ে টেবিলের মানুষগুলো সম্পর্কে ঠিক কী বুঝতে পেরেছি। আমার অন্য পঞ্চ ইন্দ্রিয় যা বলে তার ওপর ভিত্তি করে আমি ফাইনাল রিডিং হিসেবে ইনটুইশনকে ব্যবহার করি। এবং আজ আমার মন বলছে ওই টেবিলের একজন মানুষ খুবই অসৎ প্রকৃতির। বিষয়টি বুঝতে পেরে শারীরিকভাবে আমি অস্বস্তিবোধ করছি, কারণ আমার মনে হয় না দলের অন্যরা এ সম্পর্কে সচেতন। আজ যে ছ'জন মানুষ প্রস্তাব দিলেন, তাঁদের মধ্যে পাঁচজন খুবই সৎ এবং তাঁরা তাঁদের প্রডাক্টের ওপর আস্থাও রাখেন, তবে একজন মানুষ সৎ নয় এবং প্রডাক্ট নিয়ে তার কোনো আস্থা বা বিশ্বাস নেই—এবং ওই লোকটির কারণে অন্যরা পিছলে যেতে পারেন। আমি আমার ক্লায়েন্টকে এ বিষয়টি জানিয়ে দেব ঠিক করলাম।

আমি যখন আমার ক্লায়েন্টদেরকে কোনো পরিবেশ বা পরিস্থিতির মূল্যায়ন সম্পর্কে জ্ঞাত করি, চাই তাঁরা আমার সরবরাহকৃত তথ্য দিয়ে নিজেরাই সিদ্ধান্ত নেবেন। অনেক সময়ই আমি জানতে পারি না তাঁরা এ নিয়ে কাজ করছেন নাকি করছেন না। তবে গত কয়েক বছরে আমি বেশ কয়েকটি ফলো-আপ ফোনকল পেয়েছি, মাঝে মাঝে বছরে একটি দুটি, যা আমার চিন্তা ভাবনাগুলোকে নিশ্চিত করেছে। এসব ক্ষেত্রে দশবারের মধ্যে নয়বারই আমার ইনটুইশন সঠিক বলে প্রমাণিত হয়েছে।

আমার কাছে, জানবার এই অনুভূতিটি আসে ভেতর থেকে। হ্যাঁ, বডি ল্যাংগুয়েজ নিয়ে পড়াশোনা করার ফলে আমি কারো দিকে তাকিয়ে গড়পড়তা মানুষের চেয়ে অনেক বেশিই জানতে পারি। আমি এ নিয়ে প্রচুর প্রাকটিস করেছি এবং বিষয়টি পরীক্ষা করার অনেক সুযোগও পেয়েছি। তবে টিপিং পয়েন্ট হলো, আমাকে যে বিষয়টি সত্যিকার অর্থে নিশ্চিত করে তোলে সেটি আসে ভেতর থেকে। প্রতিবারই।

মন একটি শক্তিশালী বস্তু হিসেবে আমাকে সর্বদা মোহিত করে যাচ্ছে।

আমার কাছে ইনটুইশন নিজে নিজে জানালা দিয়ে ভেসে চলে আসে না। বদলে এটি আমাদের সচেতন চিন্তাভাবনাগুলোর সঙ্গে হাতে হাত ধরে আসে। এটি একটি আলাদা ডাইমেনশন যা আমাদের যৌক্তিক চিন্তা-ভাবনাগুলোকে পরিষ্কার ও সুদৃঢ় করে তুলতে সাহায্য করে।

আপনারা হয়তো ম্যালকম গ্ল্যাডওয়েলের বই Blink-এর নাম শুনেছেন। বইটি ইন্সটিংক্ট নিয়ে। এতে লেখা হয়েছে আমাদের মস্তিষ্ক কত অবিশ্বাস্য দ্রুততায় সিদ্ধান্ত নিতে পারে অথচ যে সিদ্ধান্তটি নেয়ার জন্য হয়তো মাসের পর মাস বিশ্লেষণ এবং গবেষণা চলেছে। এই যে তথ্যের প্রক্রিয়া করার দারুণ সামর্থ্য এবং যেটি এক মুহূর্ত দেখেই ঝট করে কোনো সিদ্ধান্তে আসা যায়, যার জন্য প্রক্রিয়ার সচেতন সতর্কতার প্রয়োজন হয় না, একে বলে 'thin slicing.'

উদাহরণ হিসেবে গ্ল্যাডওয়েল একটি গ্রীক মূর্তির কথা বলেছেন। মূর্তিটি দেখেই কয়েকজন বিশেষজ্ঞ বলে দিয়েছেন এটি নকল। অথচ মাসব্যাপী বৈজ্ঞানিক পরীক্ষা-নিরীক্ষা এবং এক্সপার্টদের মতামত কিন্তু তার উল্টোটা বলেছিল। যারা বলেছিলেন মূর্তিটি নকল তারা ওই 'থিন স্লাইসিং' ব্যবহার করেছিলেন।

এ ধরনের সিদ্ধান্ত গ্রহণের ক্ষেত্রে গ্ল্যাডওয়েল ইনটুইশন শব্দটি ব্যবহার করতে পছন্দ করেন না। তাঁর কাছে ইনটুইশন হলো আবেগী ও অযৌক্তিক একটি বিষয়। তিনি বরং এর বদলে ইন্সটিংক্ট শব্দটি ব্যবহার করে থাকেন, যাতে তাঁর বিশ্বাস, এ শব্দটি দ্বারা 'থিন স্লাইসিং'কে সম্পূর্ণ যৌক্তিকভাবে উপস্থাপন করা যায়, এতে চিন্তা প্রক্রিয়ারও গতি বৃদ্ধি পায়। তবে আমার মতে, ইনটুইশন যৌক্তিক চিন্তাকেও ছাড়িয়ে যায়। আমি যৌক্তিক চিন্তার শক্তিটিকে আলিঙ্গন করি যখন আমার অন্তর্জ্ঞানের দিকটির সংস্পর্শ পেতে চাই। শুধুমাত্র তখনই আমি সচেতনভাবে ইনটুইশনকে জড়িয়ে নিয়ে লোককে প্রশ্ন করি।

আমি মেন্টালিজম নিয়ে যত পারফরমেন্স করেছি তার মধ্যে একটি বিষয় নিয়ে লোকে খুব আলোচনা করে। সেটি হলো প্রেডিকশন। এ কাজটি আমি অহরহ করি না কারণ এটি বড্ড কঠিন। এ কাজটি আমি তখনই কেবল করি যখন আমি নিজে থেকে একটা তাগিদ অনুভব করি, কারও দাবির মুখে নয়।

আমি একবার NBA বাস্কেটবল খেলার বিষয়ে ভবিষ্যদ্বাণী করেছিলাম। খেলা চলছিল সাক্রামেন্টো কিংস বনাম মিলওয়াকি বাকসের মধ্যে। খেলার শুরুর আগে আমি বিশাল একটি স্ক্রল পেপারে ভবিষ্যদ্বাণী লিখে তা অন্য লোকদের

সামনে একটি বাক্সের মধ্যে, সিলিন্ডারের ভেতরে তালাবন্ধ করে দিই। বাক্সটি আমার কাছ থেকে সরিয়ে নেয়া হয়। হাফটাইম নাগাদ খেলার স্কোর দাঁড়ায় কিংস ৪৮ এবং বাক্স ৪৯। কুড়ি হাজার দর্শক এবং টিভি ক্যামেরার সামনে আমি বাক্সের তালা খুলে, সিলিন্ডারটি বের করে আনি। এবং বের করি স্ক্রলটি। সবাই আমার জবাবের প্রত্যাশায় উন্মুখ, আমি তাদের সামনে কাগজটি খুলে দেখাই। বড় বড় কালো হরফে ওতে লেখা **হাফ টাইম স্কোর : কিংস বনাম বাকস ৪৮-৪৯।**

দর্শক উল্লাসে ফেটে পড়ে। আমাকে বহুজন প্রশ্ন করেছে ওটা কি ওপেন প্রেডিকশন ছিল? আমি কী করে দুটি বাস্কেটবল দলের স্কোরের ব্যাপারে এমন নিখুঁত ভবিষ্যদ্বানী করলাম?

আমার প্রক্রিয়াটি ছিল এরকম। প্রথমে আমি দুটি দলের সঙ্গেই তাদের লকার রুমে দেখা করেছি, খেলোয়াড়দের সঙ্গে কথা বলেছি, তাদের মুখের দিকে তাকিয়েছি এবং তাদের সঙ্গে হ্যাণ্ডশেক করেছি। আমি প্রতিটি খেলোয়াড়ের পরিসংখ্যানও বিশ্লেষণ করেছি। এসব কাজ করার পরে আমি বসে কিছুক্ষণ ধ্যান করেছি এবং আহ্বান করেছি আমরা ইনটুইশনকে। তারপর ৪৮ ও ৪৯ সংখ্যা দুটি লিখেছি। একবার সমস্ত তথ্য পাবার পরে আমি দল ও তাদের খেলোয়াড়দের বিষয়ে মোটামুটি একটি ধারণা করতে পেরেছিলাম। তারপর আমি পুরোটাই ইনটুইশন এবং নিজের অনুমানের ওপর ছেড়ে দিই। তবে এখানে জরুরি একটা বিষয় লক্ষ্যণীয় যে, আমার ইনটুইশনকে কিন্তু গাইড করেছে আমার অত্যন্ত যত্নের সঙ্গে করা খুঁটিনাটি প্রস্তুতি। দুটি জিনিস একসঙ্গে কাজ করেছিল।

আমি সৌভাগ্যবান যে উঁচু মাত্রার ইনটুইশন উপলব্ধি নিয়ে জন্মগ্রহণ করেছি। এবং আমার সৌভাগ্য যে একে আমি অগ্রাহ্য করিনি। অন্যরা হয়তো বলতে পারে সবকিছুই কোইনসিডেন্স বা কাকতালীয়। আমি যখন কারো কথা ভাবলাম, তার পরপরই তার ফোন পেলাম, সেটা কী? কোইনসিডেন্স। কেউ মিথ্যা বলছে তা সঠিকভাবে অনুমান করাটা? কোইনসিডেন্স। এক থেকে দশের মধ্যে কোনো সংখ্যা অনুমান এবং প্রতিবার সঠিক বলা? কোইনসিডেন্স। আমরা কোইনসিডেন্স বা কাকতালীয় ঘটনায় যতই বেশি বিশ্বাস স্থাপন করতে শুরু করব, ততই ইনটুইশনের ওপর থেকে আমাদের বিশ্বাস কমে আসবে। যদিও আমি নিজে কোইনসিডেন্সে বিশ্বাসী নই। (আপনি কোইনসিডেন্সে বিশ্বাস করেন? করেন? কী দারুণ কোইনসিডেন্স!)

আপনার ইনটুইশনকে সমৃদ্ধ করুন

আমার মতে, আমরা সকলেই ইনটুইশন নিয়ে জন্মেছি। এটি সম্পর্কে আমাদের সচেতন হওয়া উচিত এবং শেখা উচিত কীভাবে একে ব্যবহার করতে হবে। একে যত বেশি স্বীকৃতি দেয়া যায় ততই ইনটুইশন শক্তিশালী ও নিখুঁত হবে। কীভাবে আমাদের ইনটুইশন আরো বৃদ্ধি এবং সমৃদ্ধ করে তোলা যায় দেখি।

* ইনটুইশনে বিশ্বাস করুন। আপনি আপনার ইনটুইশনকে কাজে লাগাতে চাইলে এর অস্তিত্ব স্বীকার করতে হবে এবং একে সিরিয়াসলি নিতে হবে।
* মেডিটেশন প্রাকটিস করুন। অথবা প্রতিদিন অন্তত: দশ মিনিট আপনার ইনটুইশনের সঙ্গে কথা বলুন।
* আপনার চারপাশের পৃথিবীর প্রতি উন্মুক্ত হোন।
* কোইনসিডেন্সের নোটগুলো নিয়ে নিন। আমি সবসময়ই বলি কাকতালীয়ভাবে কিছু ঘটে না— প্রতিটি ঘটনার পেছনে কারণ থাকে।
* সিদ্ধান্ত এবং নির্বাচনগুলো নিয়ে প্রশ্ন তুলুন। এতে আপনার যৌক্তিক চিন্তাভাবনাগুলোর সঙ্গে ইনটুইশন সম্পর্কযুক্ত হওয়ার একটা সুযোগ পাবে। বারবার প্রশ্ন করতেই থাকুন।
* আপনার শরীর আপনাকে কী বলছে তা শুনুন। কারো সঙ্গে সাক্ষাৎ করার সময় আপনার পেটের ভেতরটা কি গুড়গুড় করে? কোনোকিছু কি আপনাকে আশাবাদী এবং উদ্যমী করে তোলে?
* আপনার এনার্জি লেভেলের গুরুত্বটা চেনার চেষ্টা করুন। একটি চয়েসে আপনার এনার্জি উঠল হাই লেভেলে, অপর চয়েসে আবার ওটা নেমে এল নিচে, এটি ভাল লক্ষণ নয়। বিষয়টি নিয়ে অবশ্যই ভাবতে হবে।
* নিজের স্বপ্নগুলো নিয়ে প্রতিদিন সকালে কিছুক্ষণ ভাববেন। আপনার অবচেতন মনের অনেক কিছু বলার আছে এবং আপনি যা ভাবছেন তারচেয়ে অনেক বেশি সেন্স সে তৈরি করতে জানে।
* আপনার ইনটুইশন যখন কাজ করে সেগুলো লিখে রাখুন, কাজ না করলেও

লিখে রাখবেন। আপনি যত বেশি মনোযোগী এবং সচেতন হবেন, আপনার ইনটুইশন তত বেশি চিনতে পারবেন এবং অনুসরণ করতে পারবেন।

* ধৈর্যশীল হন। আপনার অন্তর্জ্ঞানমূলক চয়েসগুলো সবসময় তাৎক্ষণিক ফলাফল না-ও এনে দিতে পারে।

মাঝে মাঝে কোনো শোতে আমার মধ্যে ইনটুইশনটা এমনভাবে ঢুকে পড়ে যে গোটা একটি সেগমেন্টই আমি বদলে ফেলতে বাধ্য হই। কারণ হঠাৎ করেই আমি বুঝতে পারি যে লোকটিকে এ শোয়ের জন্য দর্শক সারি থেকে তুলে এনেছি সে এ কাজের জন্য ঠিক উপযুক্ত নয়। উদাহরণ হিসেবে বলা যায়, কিছু সন্দেহবাদী রয়েছে তারা চায় তাদের আইডিয়াগুলোকে চ্যালেঞ্জ করা হোক। এই সন্দেহবাদীরা আমার দক্ষতার প্রমাণ দেখতে চায় যাতে তারা এতে বিশ্বাস করতে পারে। আমি যদি তাদেরকে শূন্যেও ভাসাই তবু তারা কিছু বিশ্বাস করবে না। আমার ইনটুইশন বলে দেয় আমি কেমন লোকের সঙ্গে কাজ করছি এবং এদেরকে আমার খেলায় নিলে সত্যি কোনো ফায়দা হবে কিনা। তবে কারো কারো সঙ্গে মিনিট কয়েক কাজ না করা পর্যন্ত কিন্তু মাঝে মাঝে বুঝতে পারি না একে দিয়ে কাজ হবে কিনা। এক্ষেত্রে আমার ইনটুইশন হয়তো পুরোপুরি কাজ করে না। আর তখন আমার অ্যাপ্রোচ চেঞ্জ করার সময়ে বেশ সাবধান থাকতে হয়।

মেন্টালিস্ট হিসেবে যখন কাজ শুরু করতে যাচ্ছিলাম, তখন অনেক কিছুই আমাকে শিখতে হয়েছে, বিশেষ করে কীভাবে আমার পারফরমেন্স দেখাব। শুরুতে আমি কারো নাম বা সংখ্যা অনুমান করে দর্শকদের উদ্দেশ্যে ঘোষণা করতাম। তারপর ওই ব্যক্তিটি সম্পর্কে নিশ্চিত হতাম। মাঝে মাঝে তারা বিষয়টি অস্বীকার করত এবং অন্য কোনো নাম কিংবা নম্বর বলত যাতে প্রমাণ হয় আমি ভুল বলেছি। ব্যাপারটা বেশ বিব্রতকর ছিল। তখন সিদ্ধান্ত নিই আমি আমার ইনটুইশন ব্যবহার করে জানব শোতে কোন মানুষটি সৎ থাকবে এবং নিজের নাম ও সংখ্যা বদলাবে না। এতে সবসময়ই কাজ হতো। তবে ক্রমে আমি চতুর হয়ে উঠি এবং অতিথিকে প্রথমে জবাব দিতে বলি—আমি নিজে কনফার্ম হওয়ার জন্য। এখন যখনই প্রয়োজন হয় আমি স্রেফ আমার ইনটুইশন ব্যবহার করি।

তবে আমার ইনটুইশন শুধুমাত্র শোয়ের সময়ই কাজে লাগে না। একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে, আমি বিভিন্ন ইভেন্টে সবরকমের আমন্ত্রণ পেয়ে থাকি, ছোট, বড়, প্রাইভেট এবং পাবলিক, সারা পৃথিবী থেকে আমার আমন্ত্রণ আসে। মাঝে

মাঝে সেরা আমন্ত্রণটি বাছাই করতে একটু মুশকিলই হয়ে যায়। একটি বিশেষ কেসের কথা মনে পড়ছে যেটির বিষয়ে সিদ্ধান্ত নেয়া প্রায় অসম্ভবই হয়ে উঠেছিল।

আমি তখন জার্মানীতে, কয়েকটি শো করছি। শোগুলোর সেটআপে দীর্ঘ সময় লেগেছিল তবে শো বেশ ভালো হচ্ছিল। হঠাৎ একদিন আমি এক আমেরিকান বিলিওনেয়ার বিজনেসম্যানের ফোন পেলাম। তিনি ইসরায়েলে বড়সড় একটি ইভেন্ট করতে চাইছেন, আমাকে ওখানে পারফর্ম করতে বললেন। পরের সপ্তাহেই অনুষ্ঠান। কিন্তু জার্মানীতে আমি তখন আরেকটি রাতের শোর জন্য বুকড হয়ে গিয়েছি।

আমার হাতে সময় তখন খুব কম। আমি বসে গেলাম আমার ইনটুইশন কী বলে তা শোনার জন্য। আমার যৌক্তিক মন ততক্ষণে পরিস্থিতি যাচাই করে ফেলেছে: আমি জানতাম ওই বিজনেস ইভেন্টে যোগ দিলে আমার জন্য একটি গুরুত্বপূর্ণ সুযোগ সৃষ্টি হবে, যেটি আরেকটা সুযোগ এনে দিতে পারে। তবে আমি এও জানতাম জার্মানীতে শো করার জন্য আমি কমিটমেন্ট করেছি এবং তাদের অনুষ্ঠান পণ্ড করতে চাই না—বিশেষ করে যে বন্ধুটি আমাকে এখানে শো করার বিষয়ে সাহায্য করেছিল।

বিজনেস ম্যানেজমেন্টে আমরা যেভাবে চিন্তা করতে শিখেছিলাম, আমার যৌক্তিক মন সেভাবে ভাবছিল; শীর্ষদেশ, আদেশ এবং উপসংহার। যতবারই আমি উপসংহারে পৌঁছলাম, সমস্যাটি নিয়ে আবার ভাবতে হলো। আমি তখনও কোনো সিদ্ধান্তে আসতে পারিনি।

আমার মন ঘূর্ণাবর্তে পাক খাচ্ছিল। তখন সিদ্ধান্ত নিলাম আমার মন যা বলে তাই করব।

আমার মন এ বিষয়ে ছিল অত্যন্ত পরিষ্কার। সে বলল, 'ইসরায়েলে যাও এবং সেখানে শো করো।' আমি আর দ্বিতীয়বার কিছু ভাবলাম না। ঠিক করলাম ইসরায়েলেই যাব। মজার ব্যাপার যে মুহূর্তে আমি আমার ইনটুইশনের কথা শুনে সিদ্ধান্তটি নিলাম, সঙ্গে সঙ্গে মন থেকে সমস্ত দুশ্চিন্তা চলে গেল। আমি আবার সুখী হয়ে উঠলাম। আমি জানতাম আমি সঠিক কাজটিই করছি।

তবে আমার প্রথম কাজ ছিল জার্মানীর অনুষ্ঠান যেন ভণ্ডুল না হয়ে যায় সে ব্যবস্থা করা। আমি আমার এক ঘনিষ্ঠ বন্ধু আমির লুসটিগকে ফোন করলাম। সে আমার মতোই মেন্টালিস্ট, থাকে ইসরায়েলে। জিজ্ঞেস করলাম আমার শেষ

শোটি সে সামলে দিতে পারবে কিনা। লুসটিগ খুব ভাল এন্টারটেইনার এবং জানতাম তার শো দারুণ হবে। আমির লুসটিগ রাজি হলো। আমি আমার জার্মান বন্ধুদেরকে বললাম আমার ফাইনাল শোতে আমার চমৎকার একজন রিপ্লেসমেন্ট পেয়েছি। আমি বিবেকের কাছ থেকে পুরোপুরি মুক্ত হয়ে ইসরায়েলে চলে গেলাম সেই কোটিপতি ব্যবসায়ীর সঙ্গে সাক্ষাৎ করতে যিনি পরবর্তীতে লাসভেগাসে আমার জন্য একটি শোয়ের ব্যবস্থা করেছিলেন।

আমরা যা ভাবি সবসময় তা হয় না। বছর কয়েক আগে নিউইয়র্কে নিউইয়ার ইভ-এর প্রাক্কালে বেশ বড় অংকের টাকার বিনিময়ে একটি বড় শো করার কথা ছিল আমার। আমি বেশ খুশিও ছিলাম। আমার ম্যানেজারও তাই। কিন্তু কেন জানি আমার মনে হতে লাগল নিউইয়র্কের পারফরমেন্স বাদ দিয়ে বদলে অন্যকিছু করা উচিত। সেদিন সন্ধ্যায় এক বিখ্যাত জার্মান সাংবাদিক তার বাড়িতে এক প্রাইভেট পার্টিতে আমাকে আমন্ত্রণ জানাল। তবে কোনো টাকা-পয়সা পাওয়া যাবে না। আমার মনে হলো এ কাজটি করাই ঠিক হবে। তবে এরকম মনে হওয়ার কারণটা ঠিক বুঝতে পারলাম না। আমার যুক্তিবাদী মন বলছিল নিউইয়র্কের শোটি করা উচিত। কিন্তু যতবারই এ সিদ্ধান্ত নিচ্ছিলাম ততবারই কেমন অস্থিরতায় ভুগছিলাম। মনের গভীরে মনে হচ্ছিল আমি ভুল করতে যাচ্ছি। আমি যতবার নিজেকে এ সিদ্ধান্তের বিষয়ে যৌক্তিক প্রশ্ন করেছি ততবারই আমার ইনটুইশন জবাব দিয়েছে, বলেছে জার্মানী যাওয়াটাই আমার জন্য ঠিক হবে।

তো, ম্যানেজারের পরামর্শ অগ্রাহ্য করে আমি নিউইয়র্ককে 'না' বলে দিলাম। বদলে জার্মানী চললাম। ফ্রাঙ্কফুর্ট থেকে বার্লিন। তখন নিউইয়ারের সময়, প্লেনে আমি আমার দুই বন্ধু, আমার ম্যানেজার, পাইলট এবং ফ্লাইট অ্যাটেনডেন্ট ছাড়া অন্য কেউ ছিল না। আমি সেই খালি প্লেনের একটি ছবিও তুলেছি। গল্পটি দারুণ হতো যদি বলতে পারতাম আমি পার্টিতে গিয়ে শো দেখিয়েছি এবং বিখ্যাত কয়েকজন মানুষের সঙ্গে পরিচয় হয়েছে এবং আরো গোটা দশেক শোর কাজ পেয়েছি—কাজেই আমার ইনটুইশনের সমস্ত ধন্যবাদ প্রাপ্য কারণ তার কথাই শুনেছিলাম! কিন্তু মজার ব্যাপার হলো এসব কিছুই ঘটেনি। হ্যাঁ, শোটি ভাল হয়েছিল, কিছু চমৎকার মানুষের সঙ্গে পরিচয়ও হয়েছে, অনেক মজাও করেছি। তবে এরকম তো হামেশাই ঘটে। এমন বিশেষ কিছুই ওখানে ঘটেনি যাতে আমি বুঝতে পারতাম সে রাতে নিউইয়র্কের বদলে কেন

জার্মানীতে গিয়েছিলাম। তবে আমার সিদ্ধান্ত নিয়ে অনুতাপ করি না। একদিন হয়তো এমন কিছু ঘটবে যাতে পেছনের দিকে তাকিয়ে আমি বলতে পারব, 'নাউ আই গেট ইট। আমার ইনটুইশন আসলে ঠিকই ছিল।'



আমি যেমন বিশ্বাস করি আমরা যতটা বুঝতে পারি তারচেয়ে অনেক বেশি শক্তিশালী আমাদের মন, সেইসঙ্গে আমি এটিও অনুভব করি ইনটুইশনের সঙ্গে ঘনিষ্ট সম্পর্কের দ্বারা প্রায় সকলেই তাদের জীবনের উন্নতি ঘটাতে পারে। ইনটুইশন হলো সেই জায়গাগুলোর একটি যেখানে আমরা অত্যন্ত অলস, জীবন যেভাবে আমাদের নিয়ে যাচ্ছে সেভাবে চলছি, আমরা ভাবছি হয়তো আমরা ইনটুইশনে বিশ্বাস করব আসলে তা করছি না। আমরা কালেভদ্রে একবার ইনটুইশনের কথা ভাবব যখন ওই 'কোইনসিডেন্ট' বা 'দৈবাৎ ঘটনাবলী'র আবির্ভাব ঘটবে, তারপর আবার আমরা এর কথা ভুলে যাব। বদলে আমাদের উচিত ইনটুইশনের প্রতি মনোযোগী হওয়া। যখন এটিকে আমাদের প্রয়োজন তখন আহ্বান করা। কখন ইনটুইশন নিজে থেকে দেখা দেবে কিংবা কাঁধে টোকা মারবে সে জন্য অপেক্ষার প্রহর গোনা উচিত নয়। আমি জানি প্রাকটিস করলে ইনটুইশনও কাজ করে ভাল। আপনার ইনটুইশন হ্যাবিট তৈরির জন্য দুটি মজার খেলার কথা এখানে বলছি আমি।

লাল আলো-সবুজ আলো

* আপনি মনে মনে ট্রাফিক লাইটের কথা কল্পনা করুন। যখন লাল আলো দেখতে পাবেন 'না' শব্দটির কথা ভাববেন। এখন সবুজ আলোর কথা ভাবুন এবং 'হ্যাঁ' শব্দটি চিন্তা করুন।
* তখন লাল অথবা সবুজ আলো নিয়ে আপনি নিজেকে নিজে প্রশ্ন করবেন।
* নিজেকে কিছু প্রশ্ন করুন যাতে রয়েছে 'সত্যি অথবা মিথ্যা' জবাব কিংবা। 'হ্যাঁ ও না' উত্তর। যেমন 'আমি কি ডান হাতি?' অথবা 'আমি কি সুশি খেতে ভালোবাসি?' আপনার মনের চোখে ট্রাফিক লাইটের কোন রঙের বাতিটি জ্বলে ওঠে তা লিখে রাখুন। ওটা লাল নাকি সবুজ?
* এরপর, কিছু সরল স্টেটমেন্ট লিখুন এবং প্রতিটি স্টেটমেন্টের পরে কোন রঙের ট্রাফিক বাতি জ্বলে ওঠে তা-ও লিপিবদ্ধ করুন। 'আমি ইডাহোতে বাস করি' 'আমি ব্যবহৃত গাড়ি বিক্রি করি।'
* আপনি এতক্ষণ কিছু বেসিক চেষ্টা করেছেন, এবারে দেখুন কিছু সরল মিসডিরেকশন অ্যাপ্লাই করতে পারেন কিনা। (আমি লিওর), তারপর নিজেকে অন্য কোনো নামে ডাকুন ('আমি পিটার') আপনার মনের আলোগুলো কি বদলাল?
* যখন পারবেন তখনই এগুলো প্রাকটিস করবেন, এতে আপনার উন্নতি হবে—আর অন্তর্জ্ঞানমূলক দক্ষতার ওপর আস্থা রাখুন।
* আপনার নতুন পাওয়া দক্ষতাগুলো এমন সব জায়গায় ব্যবহার করুন যেখানে আপনি প্রশ্নের জবাব জানেন না। ফলাফল লিপিবদ্ধ করে রাখুন, যদি সম্ভব হয়।

ব্লাইন্ড রিডিং

* তিনটে ব্ল্যাংক ইনডেক্স কার্ড নিয়ে বসে পড়ুন টেবিলে।
* একটি চয়েসের ওপর ফোকাস করুন যেটির সমাধান আপনি করতে চাইছেন। তারপর চয়েসটির তিনটি সমাধান লিখে ফেলুন, প্রতিটি সমাধান একটি করে কার্ডে।
* এরপর, কার্ডগুলো উপুড় করে রাখুন যাতে লেখাটা গোপন থাকে, দ্রুত ওগুলো ফলাফল করে নিন। টেবিলের ওপর কার্ডগুলো উল্টো করা অবস্থায়

একটির পাশে আরেকটি রাখুন।

* কার্ডের ওপর হাত বুলান, আঙুলের ডগা দিয়ে হালকাভাবে স্পর্শ করুন, প্রতিটি কার্ড ছোঁয়ার অনুভূতি লিখে রাখুন।
* প্রতিটি কার্ডের একটি নম্বর দিন, এটি নির্ভর করবে কোন কার্ডটির প্রতি আপনি আকর্ষণ বোধ করছেন। সব মিলে নম্বর যদি হয় একশো, তাহলে প্রতিটি নম্বর একটি পার্সেন্টেজ বলে গণ্য হবে।
* সবচেয়ে বেশি পার্সেন্টেজ পাওয়া কার্ডখানা এবার মেলে ধরুন—এটি হবে আপনার চয়েস।

এই কৌশলগুলো খাটিয়ে কেমন ফল পাচ্ছেন? আমার মনে হচ্ছে আপনার ইনটুইশন ক্ষমতা বৃদ্ধি পাচ্ছে।

আঠার
লাস ভেগাস, ২০১১
৯০০ দর্শক

আমরা আবার আমার বড় শোটিতে ফিরে এলাম। আমি মনকাড়া সব খেলা দেখিয়েছি। জেন একটি ফোনবুক থেকে একটি সংখ্যা বেছে নিয়েছিল যা কতগুলো মেয়ের মেশানো কার্ডের নম্বরের সঙ্গে মিলে গেছে; আমি চি এনার্জি ট্রান্সফার করেছি; এবং ব্লেকের কাছে এখনও ৫ ডলারের নোট ও স্ক্রল রয়েছে। এবং টাকাটি কেউ এখন পর্যন্ত স্পর্শ করেনি।

এবারে স্টেজের মাঝখানে এসে আমি চেঁচালাম, 'টাকাটা কোথায়?' আগের মতোই ব্লেকও চেঁচিয়ে সাড়া দিল, **'টাকাটা এখানে!'** আমি বললাম, 'ওপরে চলে এসো।

ব্লেক লাফাতে লাফাতে স্টেজে উঠে এল। অডিয়েন্স হাততালি দিয়ে ওকে স্বাগত জানাল।

'টাকাটা কেউ স্পর্শ করেছে?' জানতে চাই আমি।

মাথা নাড়ে ব্লেক, গর্ব নিয়ে উঁচু করে দেখায় ৫ ডলারের নোটখানা। আমি হাসি, 'আমি কি তোমার টাকা স্পর্শ করেছি?' মাথা নাড়ে ব্লেক এবং আমার কাছ থেকে নাটকীয় ভঙ্গিতে দূরে সরে যায়। 'এবং তোমার কাছে এখনও স্ক্রলটি আছে। গুড। এবারে আমরা মজার একটি জিনিস করব। টাকার ভাঁজটা খোলো—তবে আমাকে দেবে না, ঠিক আছে?'

ব্লেক নির্দেশ মতো কাজ করে।

'তুমি শো'র শুরুতে তোমার ওয়ালেট থেকে টাকাটা বের করে তখন থেকে ওটা হাতের মুঠোয় ধরে রেখেছ, ঠিক?'

মাথা ঝাঁকায় ব্লেক।

'আমাকে স্ক্রলটি দেবে, প্লিজ? ওতে আমি তো শুরুর আগে কিছু কথা লিখে রেখেছিলাম।' ব্লেক স্ক্রলটি আমাকে দেয় এবং আমি ওটা খুলতে থাকি।

'পৃথিবীর প্রতিটি টাকার পিঠে একটি সিরিয়াল নম্বর লেখা থাকে,' আমি বলি অডিয়েন্সের উদ্দেশ্যে। তারা এখন চুপচাপ, মনোযোগ দিয়ে আমার কথা শুনছে এবং আমার প্রতিটি নড়াচড়া লক্ষ্য করছে। 'ব্লেক, তুমি তোমার টাকার ওপর লেখা সিরিয়াল নম্বরটি জোরে জোরে পড়ে শোনাও। শুধু প্রথম সাতটি সংখ্যা, প্লিজ।'

আমি স্ক্রলটি এমনভাবে মেলে ধরলাম যাতে সবাই দেখতে পায়। ওতে একটি সংখ্যা লেখা আছে। অডিয়েন্সের লোকজন এখন সামনে ঝুঁকে বসেছে। ব্লেক তার টাকার দিকে তাকাল, সিরিয়াল নম্বর দেখল, তারপর পড়তে শুরু করল। ধীরে এবং পরিষ্কার গলায় সে বলতে লাগল, 'চার ছয় চার নয় ছয় সাত দুই' দ্বিতীয় নম্বর থেকেই লোকে চিল্লাতে লাগল 'নো... নো...' বলে। তাদের হল্লা ক্রমে বাড়তেই লাগল। সপ্তম নম্বরটি উচ্চারণ করার পরে দর্শক উন্মাতাল হয়ে গেল। স্ক্রলে লেখা নম্বরটির সঙ্গে ব্লেকের টাকার সিরিয়াল নম্বর হুবহু মিলে গেছে। লোক পাগলের মতো হাততালি দিতে শুরু করর। সবার চোখেমুখে বিস্ময়ের ছাপ। ব্লেক আমার পাশে দাঁড়িয়ে লম্ফঝম্ফ দিচ্ছে। অবাক হয়ে সেও হাসছে বেদম।

উত্তেজনা চলার সুযোগ দিয়ে আমি স্ক্রলটি মেঝেতে নামিয়ে রাখলাম। তারপর একটি হাত ওপরে তুলে হাসতে হাসতে বললাম, 'সেরকম চান্স কোথায় যে আমি আপনাদের টাকার সিরিয়াল নম্বর নিয়ে ভবিষ্যদ্বাণী করব?'

লোকে তখনও হাততালি দিয়েই চলেছ। 'দাঁড়ান, দাঁড়ান, বললাম আমি, 'আপনাদের নিশ্চয় মনে আছে জেন এই মঞ্চে এসেছিল এবং ফোনবুক থেকে তার ইচ্ছেমতো একটি ফোন নম্বর বাছাই করেছিল? তারপর ওই সারির ভদ্রমহিলারা তাদের মেশানো কার্ড দিয়ে একই নম্বর চুজ করেছিলেন? ওয়েল, ওই নম্বরটি ক্লিপ চার্টে রয়েছে।'

আমি ক্লিপ চার্টে গিয়ে পৃষ্ঠা ওল্টাতে লাগলাম। ব্লেক তোমার টাকায় যে সিরিয়াল নম্বরটি লেখা আছে যেটি স্ক্রলের সঙ্গে মিলে গিয়েছিল, সেটি কি আরেকবার পড়ে শোনাবে দয়া করে?'

ব্লেক আবার জোরে জোরে তবে মন্থর গতিতে তার নম্বরটি পড়তে লাগল। জেন যে ফোন নম্বরটি বাছাই করেছিল সেটি ক্লিপ চার্টের পৃষ্ঠায় লেখা ছিল। আমি

সে পৃষ্ঠাটি এবারে দর্শকদেরকে দেখালাম।

ব্লেক পড়তে শুরু করেছে, 'চার ছয় চার,' কিন্তু তার বাকি নম্বরগুলো চাপা পড়ে গেল দর্শকদের চিৎকারে। তারা পরিষ্কার দেখতে পাচ্ছে স্ক্রলে লেখা সংখ্যা আর ক্লিপ চার্টে লেখা সংখ্যা দুটি হুবহু এক। হাততালিতে বিস্ফোরিত হলো দর্শক। তারা সিটের ওপর লাফিয়ে উঠল, তারা শিস দিচ্ছে, হাততালি দিচ্ছে, সিটের ওপর লাফালাফি করছে। আমাকে সবাই মিলে দাঁড়িয়ে স্ট্যান্ডিং ওভেন দিল। তাদের হাততালি আর থামতেই চায় না।

আমার পাশে দাঁড়ানো ব্লেক জানতে চাইল, 'আপনি এটা কী করে করলেন, ভাই?' এবং আমাকে একটি বিরাট হাই ফাইভ দিল।

উনিশ
ভাবনার সঙ্গে সৃষ্টিশীল হয়ে উঠুন

It should not be hard for you to stop sometimes and look into the stains on the wall or the ashes in the fire or the clouds in the sky or even mud, in when you will find really marvelous ideas.

-LEONARDO DA VINCI

যখন কোনো প্রখ্যাত কোম্পানি একজন সিনিয়র কর্মকর্তার শূন্য পদটি পূর্ণ করার জন্য চাকরির আবেদনকারীদের ইন্টারভিউ করে, তখন অনেক সময়ই এ ধরনের প্রশ্ন করে থাকে:

ধরুন, আপনি এক ঝড়ের রাতে গাড়ি চালিয়ে যাচ্ছেন। এমন সময় তিনজন মানুষকে দেখতে পেলেন বাসস্টপে দাঁড়িয়ে আছেন; এক মুমূর্ষু বৃদ্ধা, একজন ডাক্তার যিনি একবার আপনার জীবন বাঁচিয়েছিলেন এবং আপনার স্বপ্নের কোনো এক মহিলা অথবা পুরুষ। এদের যে কোনো একজনকে আপনি আপনার গাড়িতে তুলে নিতে পারবেন। আপনি কাকে বাছাই করবেন এবং কেন? দয়া দেখাতে বৃদ্ধাকে গাড়িতে তুলে নেবেন নাকি কৃতজ্ঞতার কারণে ডাক্তারকে লিফট দেবেন অথবা স্রেফ রোমান্টিক কারণে স্বপ্নের মানুষটিকে গাড়িতে তুলবেন? নাকি কাউকেই গাড়িতে তুলবেন না? জবাব হলো... কাউকেই আপনি গাড়িতে তুলবেন না। বদলে আপনি গাড়ির চাবিটি ডাক্তারের কাছে দেবেন যাতে তিনি মুমূর্ষু বৃদ্ধাকে কাছে পিঠের কোনো হাসপাতালে নিয়ে যেতে পারেন এবং আপনি নিজে আপনার স্বপ্নের মানুষটিকে সঙ্গ দিতে তার সঙ্গে বাস স্টপে দাঁড়িয়ে থাকবেন। তো এ ধরনের প্রশ্ন নিয়ে কি ব্যক্তিত্ব পরীক্ষা করা হলো নাকি সৃষ্টিশীল চিন্তাবিদের সন্ধান করা হলো? আপনি হলে কেমন করতেন?

একটা গল্প আছে নাসা মিলিয়ন ডলার ব্যয় করে একটি দারুণ কলম

আবিষ্কার করল যা দিয়ে জিরো গ্রাভিটিতে এবং চরম তাপমাত্রার মধ্যেও লেখা যায়। কলমটির তারা নাম দিল স্পেস পেন। রাশানদের অতটা ফান্ড ছিল না বলে তারা পেন্সিল ব্যবহার করল। এটি স্রেফ গল্পই। তবে গল্পটি আপনাকে ভাবিয়ে তোলে, ঠিক?

আমি প্রচুর ভাবি। আমার মনকে আমি সারাক্ষণই ব্যবহার করি, সেটা প্ররোচনার জন্য হোক, মাইণ্ড রিডিং, চি এনার্জির শক্তি বৃদ্ধি হোক কিংবা আমার ইনটুইশন আবাহন করার জন্যেই হোক। আমি ঘড়ির কাঁটা থামিয়ে দিই, বাঁকিয়ে ফেলি মুদ্রা, অনুমান করে বলতে পারি জন্মদিন ও প্রথম বয়ফ্রেন্ডদের কথা, এমন সব ভাষা থেকে লোকদেরকে শব্দ বাছাই করতে বলি যে ভাষা আমি পড়তেই জানি না। লোকে একটি প্রশ্ন আমাকে প্রায়ই করে, 'আপনি কি আপনার মস্তিষ্কের ১০ ভাগের বেশি ব্যবহার করেন?' ব্রেন সায়েন্সের এই ব্যাপারটি লোকে বেশ পছন্দ করে। প্রথম প্রথম এ প্রশ্নের জবাবে আমি বলতাম, 'হ্যাঁ, নিশ্চয়।'

সারাক্ষণই, যেখানেই আমি যাই, অনুভব করি আমার নিউরনগুলো সর্বত্র ছড়িয়ে পড়ছে।

তারপর থেকে বিষয়টি নিয়ে ভাবতে থাকি আমি। লোকে কেন ভাবছে আমরা শুধু ১০ ভাগ মস্তিষ্ক ব্যবহার করি? সত্যি কি ৯০ ভাগ মস্তিষ্ক আমরা ব্যবহার করি না? এরপর আমি এই ১০০ পার্সেন্ট মিথটি নিয়ে পড়াশোনা করতে লাগলাম।

মস্তিষ্ক বিজ্ঞানীরা দেখিয়েছেন মস্তিষ্কের বিভিন্ন এলাকা সর্বদা ক্রিয়াশীল এবং আমরা প্রতিদিন কোনো না কোনোভাবে আমাদের গোটা মস্তিষ্কই কাজে লাগিয়ে থাকি। তবে এ কথা সত্যি যে, আমরা শতভাগ মস্তিষ্ক শতভাগ সময় ব্যবহারও করি না। মস্তিষ্কের কিছু অংশ গুঞ্জন তুলে আমাদেরকে সচেতন করে রাখে, ওদিকে অপর অংশ নির্দিষ্ট কাজে নেমে পড়ার জন্য আহ্বান করে।

তবু এ প্রশ্নটি আমার মাথা থেকে যায় না। আমি ভাবি আমরা আমাদের মস্তিষ্কের কতটা অংশ আসলে কাজে লাগাতে পারি। আমার মনে হয় না আমরা সবসময় মস্তিষ্কের শক্তি খুব ভালোভাবে ব্যবহার করি। একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে আমি সারাজীবন আমি আমার মনকে ট্রেনিং দিয়েছি কিছু সুনির্দিষ্ট মানসিক কাজ করার জন্য এবং আমার ধারণা আমি ভালোই জানি কীভাবে মস্তিষ্ক ও মন কাজ করে। আমি সাইকোলজি, মনের বিজ্ঞান এবং মানুষের আচরণের সঙ্গে মন কীভাবে সম্পৃক্ত এসব বিষয় নিয়ে প্রচুর পড়াশোনা করেছি। আমি জানি

কীভাবে ফোকাস করতে হয়, কীভাবে ধ্যান করতে হয়। আমি মনের সম্ভাবনাগুলোকে ভালোভাবে কাজে লাগাতে জানি। তবু মাঝে মাঝে এমন দিন আসে যখন আমার সময় কাটে ধোঁয়াশার মাঝে। এ সব দিনগুলোতে আমি ঠিকমতো চিন্তা করতে পারি না। আমি বিক্ষিপ্তচিত্ত হয়ে পড়ি, ক্লান্ত হয়ে যাই। মনে হতে থাকে আমি আমার মস্তিষ্কের মাত্র অর্ধেকটা ব্যবহার করছি।

আপনাদেরকে একটি উদাহরণ দিই। আমাকে একটি প্রাইভেট পার্টিতে দাওয়াত দেয়া হয়েছিল। আমি ভাড়া করা গাড়ি চালাচ্ছিলাম। গাড়ি পার্ক করার জায়গা খুঁজছিলাম অচেনা এক শহরে। ক্লান্তিকর একটি দিন ছিল ওটা। আমি একটি লাঞ্চের নিমন্ত্রণে যেতে পারিনি তারিখ গোলমাল করে ফেলার কারণে। আমার হোটেল রুমের চাবি হারিয়ে ফেলেছি, তিনবার পথ হারিয়ে শেষে এখানে এসে পৌঁছেছি। আমি পার্কিং লটে গাড়ি ঢোকালাম, অবশেষে একটি জায়গা খুঁজে পেয়ে পার্ক করলাম গাড়ি। গাড়ি থেকে নেমে ভাবছিলাম রেডিওটা অফ করব, ব্যাগটা গোছাব, তারপর শোতে যাব। আমি যখন গাড়ির দরজা লক করতে গেলাম দেখি ওটা ইতিমধ্যে লক হয়ে গেছে—চাবিটা ভেতরে। আমার মনটা গেল মুষড়ে। যদিও এখন দুশ্চিন্তা করার সময় নয়—কারণ সামনে আমার একটি শো আছে।

তো আপনারা কী ভাবছেন সে রাতে আমার শো কেমন হলো? ভাবছেন হয়তো আমি শোতে নানান ভুল করেছি, আমার মাইণ্ড রিডিং ঠিক হয়নি, লোকের নাম বলতে ভুলে গিয়েছি, এবং জীবনের সবচেয়ে বাজে শো করেছি। ভুল। আমি অডিয়েন্সের সামনে আসা মাত্র আমার মন হয়ে উঠেছে সুতীক্ষ্ণ এবং ধারালো, ফোকাসড ও সচেতন। আমার শো কোথাও কোনোরকম ঝাঁকি খায়নি। তবে যখন পার্কিং লটে ফিরে যাচ্ছিলাম তখন কিছুতেই মনে করতে পারছিলাম না গাড়িটা কোথায় রেখেছি।

এখানে ঘটছে কী? যেন আমি দুটি ভিন্ন মন নিয়ে কাজ করছি। পার্কিং লটে, শোয়ের আগে আমার মন ছিল বিহ্বল। অটোমেটিক রিফ্লেক্সের ওপর ভরসা করে আমাকে চলতে হয়েছে। আমি আমার মনকে সেভাবে ক্রিয়াশীল করে তুলতে পারিনি। আমি যদি নিজের মনকে বলতে পারতাম 'লেটস ফোকাস' কিংবা 'একটু থেমে এক সেকেণ্ড চিন্তা করে দেখো' তাহলে আর আমাকে আমার গাড়ির চাবি গাড়ির ভেতরে ফেলে রেখে যেতে হয় না। এবং আমি আমার পার্কিং সেফটির কথাও মনে করতে পারতাম। এই 'না ভাবা'র বিষযটি চলেছে দিনভর,

সারাক্ষণ। আমরা সবাই এরকম করি। আপনিও। আমার মনে হয় এরকমটা তখনই ঘটে যখন আমরা আমাদের ব্রেইনের অল্প অংশ মাত্র ব্যবহার করি, যদিও মগজ পুরোটাই কাজ চালাতে থাকে।

এখন চলুন দেখা যাক আমার পারফরমেন্সের সময় কী ঘটেছিল। আমি যখনই অডিয়েন্সের সামনে এসে দাঁড়াই, সর্বোচ্চ পর্যায়ে ক্রিয়াশীল করে তুলি আমার মন এবং সচেতনভাবে আমার মস্তিষ্কের শক্তির শেষ ফোঁটাটিকে পর্যন্ত আহ্বান করি। সর্বাধিক সামর্থ নিয়ে আমার ব্রেইন পুরোপুরি চার্জড হয়, চলার জন্য প্রস্তুত। মনের সমস্ত শক্তি ব্যবহার করার চাবিকাঠি হলো এর সমস্ত রিসোর্সকে কাজে লাগানো।

তবু কিছু মানুষ তাদের সারাটা জীবন ব্যয় করে অটো পাইলটের ওপর ভর করে। এমনকী সুযোগের উদ্ভব হলেও তারা তা নিতে চায় না, এ ব্যাপারটা আমার মাথায় কিছুতেই ঢোকে না। একটি গল্প বলি যেখানে এক মহিলার সঙ্গে আমার সাক্ষাৎ হয়েছিল যে কিছুতেই তার মনকে উন্মুক্ত করতে চায়নি।

সেবার প্রথমবারের মতো শো করতে আমেরিকা যাচ্ছি। স্বভাবতই উত্তেজিত। এ যেন স্বপ্ন হলো সত্যি। আমার ওয়ার্ক ভিসার জন্য আমার অ্যাপ্রুভাল পেপার্স ফ্যাক্স করা হয়েছে। শুধু এখন দরকার একটি অফিসিয়াল সিগনেচার। তাহলেই আমেরিকার উদ্দেশ্যে উড়াল দিতে পারব। ভিসা অফিসের সামনে লাইনে দাঁড়িয়ে থাকতে আর যেন তর সইছিল না। নিজেকে শিশুর মতো লাগছিল, উত্তেজনায় অস্থির।

অবশেষে এলো আমার পালা। আমি জানালা ঘেরা কাউন্টারে গিয়ে আমার সমস্ত ডকুমেন্ট দিলাম। একটু পিছিয়ে গেলাম, অপেক্ষা করছি ক্লার্ক ওগুলো দেখে, স্ট্যাম্প মেরে, আমাকে ছেড়ে দেবে।

'এক্সকিউজ মি, স্যার,' বলল মেয়েটি। 'আপনার ভিসার তারিখ ফুরিয়ে গেছে।'

সে জানালার নিচে দিয়ে আমার ফ্যাক্স ঠেলে পাঠিয়ে দিল, চেহারায় নির্লিপ্ত ভাব, সারি থেকে এবারে পরবর্তী লোকটিকে ডাকবে।

'মানে?' জিজ্ঞেস করলাম আমি। সরে এলাম জানালার সামনে।

'এক্সপায়ার্ড,' ফ্যাক্সের দিকে হাত নেড়ে সে বলল। কোনো ব্যাখ্যা বা বিস্তৃত করে কিছু বলার প্রয়োজন বোধ করল না।

আমি দ্রুত ডুকমেন্টগুলোর ওপর চোখ বুলালাম। তারপর হেসে

ফেললাম। 'ওহ, আই সি,' ফ্যাক্সটি আবার মেয়েটির দিকে ঠেলে দিলাম। 'এক্সপইরেশন ডেট আগামী বছর, ২০০৮। ঝাপসা দেখাচ্ছে তবে ওটা ২০০৮ সাল বলছে।'

মাথা নাড়ল মহিলা, 'স্যার, ওটা বলছে ২০০৬। আপনার ভিসার ডেট এক্সপায়ার্ড হয়ে গেছে।' সে এবারে বলতে যাচ্ছে, 'নেক্সট।'

'না, সত্যি দেখুন, এটা ২০০৮। গত বছর এটা ইস্যু করা হয়েছে।'

মহিলা নিচে তাকাল, দায়সারাভাবে দেখল, সে ইতিমধ্যে মাথা নাড়তে শুরু করেছে। 'আয়াম সরি, স্যার। এটা বলছে ২০০৬।' তার গলার স্বর এখন আগের চেয়ে কঠিন। হলপ করে বলতে পারি সে কাউন্টারের নিচে জুতো ঠোকরাচ্ছে। এভাবে চললে তো তর্কের অবসান হবে না। কৌশল পাল্টাতে হবে।

আমি ফ্যাক্সখানা নিয়ে আবার ওতে চোখ বুলালাম। মিষ্টি হেসে বললাম, 'দেখুন এখানে ইস্যু করার তারিখ দিয়েছে ২০০৭। কাজেই এক্সপাইরেশন ডেট ২০০৬ হতে পারে না। এর তো কোনো মানেই হয় না।

'স্যার, এটা বলছে ২০০৬।'

'আর ইস্যুর তারিখ?'

'২০০৭।'

আমি হেসে উঠলাম। 'তাহলে একটা প্রশ্ন করি আপনাকে।' ভুরু কুঁচকে আমার দিকে তাকাল ক্লার্ক। উদ্ধত থুতনি। এই শারীরিক ভাষা আমার জন্য ইতিবাচক নয়। 'তাহলে আমাকে বলুন, ইস্যুর তারিখ যদি ২০০৭ সাল হয় তবে এক্সপাইরেশন ডেট কী করে ২০০৬ হতে পরে? আমাদের পক্ষে কি সময়ের পেছনে চলে যাওয়া সম্ভব?'

আশা করছিলাম এ প্রশ্নের জবাবে মহিলার তরফ থেকে একটি হাসি উপহার পাব। বদলে যা পেলাম তা হলো এই, 'স্যার, এ প্রশ্নের জবাব আমি দিতে পারব না। এক্সপাইরেশন ডেট ২০০৬।'

একে নিয়ে তো আর এগুনো যাবে না দেখছি। আমি যদি আমার কারিশমা আর প্ররোচনার শক্তি ব্যবহার করে মহিলার মুখ থেকে 'হ্যাঁ,' বলাতে পারতাম? মহিলা যদি বলত আপনি ঠিকই বলেছেন। এটাকে 6 এর মতো দেখায় আসলে এটা ৪। কিন্তু এ মহিলা তো তার মন শক্ত করে বন্ধ করে রেখেছে।

তো আমার কাছে তখন দুটি করণীয় ছিল। আমি আমার বাবাকে ফোন করে বলতে পারি ফর্মের একটি পরিষ্কার কপি ফ্যাক্স করে পাঠিয়ে দিতে অথবা

কলম দিয়ে হালকাভাবে ছয়টাকে আট বানিয়ে দিতে। আপনাদের কী ধারণা আমি কী বলেছিলাম? ইঙ্গিত দিচ্ছি: এ অধ্যায়টি কিন্তু সৃষ্টিশীল চিন্তাভাবনা করার চ্যাপ্টার।

এ ঘটনাটি আমাকে বেশ জ্বালাতন করেছে। আমার ভাবলেই মেজাজ খারাপ হয়ে গেছে যে সারা পৃথিবীতেই এরকম লোক রয়েছে যারা নিজেদের মনকে সামান্য চিন্তা-ভাবনা করতেও দেয় না। দেখে মনে হয় তারা এমন একটি জোনের মধ্যে থেকে কাজ করছে যাতে যুক্তির কোনো স্থান নেই, নেই কোনো ইনটুইশন কিংবা কল্পনাশক্তি অথবা সৃজনশীলতা। কোনো স্ফুলিঙ্গ নেই তাদের মধ্যে। তাদেরকে খুব সংকীর্ণ ইনস্ট্রাকশন দেয়া হয়েছে এবং ওই ইনস্ট্রাকশন ছাড়িয়ে যদি তারা কোনো সুযোগ পায়ও, গ্রহণ করতে চায় না। তারা বলে আমি ওই প্রশ্নের জবাব দিতে পারব না। আমাকে ওইভাবে প্রোগ্রামড করা হয়নি। আমাদের সবাইকে চমৎকার একটি মন এবং মস্তিষ্ক দেয়া হয়েছে—যতদূর পারি তা আমরা ব্যবহার করব না কেন?

আমি সবসময়ই ক্রিয়েটিভ জিনিয়াস লিওনার্দো দা ভিঞ্চির মস্ত ভক্ত। এই মানুষটি প্রতিদিন তার মস্তিষ্কের শতভাগ ব্যবহার করতেন। মোনালিসা এবং দ্য লাস্ট সাপার এঁকে জগদ্বিখ্যাত ভিঞ্চি যে একজন প্রতিভাবান স্থপতি, ভাস্কর, সঙ্গীতজ্ঞ, বিজ্ঞানী, অংকবিদ, প্রকৌশলী, আবিষ্কর্তা, অ্যানাটমিস্ট, জুলজিস্ট, মানচিত্রকর, বোটানিস্ট এবং লেখক ছিলেন তা কি জানেন? তিনি তেরো হাজার পৃষ্ঠারও বেশি নোট লিখেছেন, স্কেচ করেছেন এবং অন্যান্য অসংখ্য আবিষ্কারের ডিজাইন করেছেন। তার মধ্যে রয়েছে কামান, মেশিনগান, গ্লাইডার, মাংস রোস্ট করার টার্নস্পিট, কৃষি কাজের জন্য খাল খনন, পরিবহনের জন্য গাড়ি, প্যারাসুট, ডিউক অব মিল্যানের জন্য বহনযোগ্য সেতু, প্রাসাদের দেয়ালে ওঠা-নামার জন্য নানান রকম মই, আয়নাকে অবতল করার যন্ত্র, কুয়ো থেকে জল তোলার পাম্প, ঘূর্ণায়মান মঞ্চ এবং জলে ভেসে থাকার জন্য স্ফীত টিউব। বলা হয় তিনি বাই-সাইকেলও আবিষ্কার করেন—তিনশো বছর আগে এটি রাস্তায় চলেছে! তিনি মিরর রাইটিং পদ্ধতিও আবিষ্কার করেন। দেখুন তো নিচের লেখাটি পড়তে পারেন কিনা:

One plus one doesn't always equal two.
Sometimes it equal eleven

হাতের কাছে যাদের আয়না নেই, তাদেরকে বলছি, এখানে লেখা রয়েছে : One plus one doesn't always equal two. Sometimes it equal eleven. একে আপনি বলতে পারেন অরিজিনাল লিওর সুশারডিজম। অন্যভাবে বলা যায়, আমরা কোনো জিনিসকে যা ভাবি সবসময় সেটি সেরকম হয় না—মাঝেমধ্যে আমাদেরকে পার্শ্বিকভাবে ভাবতে হবে। (পার্শ্বিকভাবে ভাবা মানে যে চিন্তাধারা কোনো সমস্যার প্রতি একটি অভিনব দৃষ্টিভঙ্গি গ্রহণ করতে সাহায্য করে—অনুবাদক) আমাদেরকে কোনো সমস্যা নিয়ে দুই দিক থেকেই চিন্তা করতে হবে।

মানব মস্তিষ্ক অনেক কিছুই করতে সক্ষম, আমাদের লিওনার্দো দা ভিঞ্চির মতো প্রতিভা আছে তা বলছি না, তবে আমি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করি আমাদের সকলেরই সহজাত কিছ সামর্থ রয়েছে। এবং আমরা যা ভাবি তারচেয়ে বেশিই রয়েছে এই সামর্থ্য। সংকীর্ণ, কারারুদ্ধ চিন্তাভাবনার বাক্সটি থেকে বেরিয়ে এসে দেখুন আমরা কী পেতে পারি। চলুন, সৃষ্টিশীল, সৃজনশীল হই।

আসুন ওয়ার্মআপ হওয়ার জন্য কিছু ব্রেইনটিজারের ব্যবস্থা করা যাক। এখানে দেয়া প্রশ্নগুলো নিয়ে ভাবুন এবং নিচে লেখা জবাব না দেখে মস্তিষ্ক খাটান।

১. বারোটি নাশপাতি উঁচুতে ঝুলে আছে। বারোজন মানুষ রাস্তা দিয়ে যাচ্ছিল, প্রত্যেকে একটি নাশপাতি তুলে নিল তবু এগারোটি নাশপাতি ওখানে থেকে গেল। কী করে সম্ভব।
২. বছরের বারো মাস। কয়েকটি মাস হয় ৩১ দিনে। ২৮দিনে ক'টা মাস রয়েছে?
৩. আপনার নিজের আছে একটি জিনিস কিন্তু অন্যেরা আপনার চেয়ে অনেক বেশি সেটি ব্যবহার করে। কী সেটি?

এ প্রশ্নগুলোর জবাব এ বইয়ের মধ্যেই কোথাও আছে। খুঁজে দেখুন।

ভাবনার সঙ্গে সৃষ্টিশীল হয়ে উঠুন

একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে আমার অন্যতম চ্যালেঞ্জ ছিল সবসময় আমার শোটিকে তাজা রাখা, যে সব নতুন দক্ষতা আমি অর্জন করেছি সেগুলো সর্বদা ব্যবহার করা। আমি যখন স্টেজে থাকি আমি ভাবি, ভাবি এবং ভাবি কীভাবে আমার শো এর উন্নতি ঘটানো যায়। এমন কী কাজ আমি করতে পারি যা আগে করিনি? কিংবা অন্য কোনো মেন্টালিস্ট আগে করে দেখাননি? কীভাবে আমি

আমার দক্ষতাগুলো আরো ভালো করতে পারি।

আজকাল আগের চেয়ে বেশি টক শোতে আমি অবতীর্ণ হচ্ছি। আমার রুটিনেও খানিকটা পরিবর্তন ঘটেছে দর্শকদের প্রতিবার একই জিনিসও দেখাতে চাই না। সম্প্রতি *দ্য টু নাইট শো উইথ জে লোনো*-তে আমাকে আবার আমন্ত্রণ জানানো হয়েছিল। প্রথমবারে আমি অনুমান করেছিলাম জে কোন ছবিটি দেখাবে (একটি ডলারের ছবি), তার এবং জ্যাক এফরনের সঙ্গে চি এনার্জির একটা বিনিময় ঘটিয়েছিলাম এবং ব্যান্ড লিডার কোন্ গানটি গাইবে তা-ও অনুমান করেছিলাম। এবারে, দ্বিতীয়বারে, নতুন কিছু করার চিন্তা করছিলাম কিন্তু কী সেটা?

আমি বসে বসে ভাবতে থাকলাম, কাগজে হিজিবিজি কিছু আইডিয়া লিখে গেলাম শুধু মনটাকে ফোকাস করব বলে। কিছুই মাথায় আসছিল না। তাই এবারে নতুন কিছু করাও হবে না। শুরুতে বিরাট কিছু আইডিয়া না এলেও আমি জানতাম যেহেতু আইডিয়া সন্ধানের প্রক্রিয়াটি শুরু করে দিয়েছি কাজেই আমি অন্যান্য কাজ করার সময়ও আমার মন নতুন নতুন আইডিয়া উৎপাদন করে চলবে।

শো শুরুর দিন কয়েক আগে শুনলাম কিম কারদাশিয়ান আসছেন। ঠিক করলাম একগাদা খবরের কাগজ নিয়ে যাব এবং বলে দেব কিম ওই কাগজগুলোর মধ্য থেকে কোন্ শব্দটি মনে মনে বাছাই করেছেন। প্রফেসর অতুস্কির কথা মনে আছে? ওইরকম আর কী। তবে এবারের অ্যাপিয়ারেন্সে আমি একটা টুইস্ট সৃষ্টি করতে চাইছিলাম। আমার মাথায় একটি বুদ্ধি এল। মনে হলো কিম ওটা পছন্দ করবেন।

শোয়ের সময় কিমকে আমি খবরের কাগজ এবং তার পৃষ্ঠা ও শব্দ বেছে নিতে বললাম। আমি যখন তাকে জিজ্ঞেস করলাম কোন্ শব্দটি তিনি বাছাই করেছেন, বললেন 'সামার।' এবারে আমি কাগজে কিছু লিখিনি। বদলে পরনের জ্যাকেট খুলে নিয়ে আমার সাদা শার্টটা দেখালাম, যার নিচে আমি একটি টি-শার্ট পরে আছি। টি-শার্টের সামনে বড় বড় অক্ষরে লেখা। THINK HIM, এবং আমি যখন ঘুরে দাঁড়ালাম, সবাই দেখতে পেল ওর পেছনে লেখা WILL CHOOSE SUMMER. কিম এবং জো হাততালিতে ফেটে পড়লেন। আইডিয়াটি দারুণ ছিল। পরিষ্কার বোঝা যাচ্ছিল টিভি স্টুডিওতে আসার অনেক আগেই আমি এ ভবিষ্যৎবাণীটি করে রেখেছিলাম। এটি ছিল সত্যিকারের ভিস্যুয়াল এবং আনইউজুয়াল। ওই সপ্তাহে আমার শো নিয়ে নিউইয়র্কে বেশ মাতামাতি

হয়েছিল। কুল, না? এবং সৃজনশীল তো বটেই।

আমার শোতে নতুন রুটিন যোগ করার কারণে একটি জিনিস আবিষ্কার করি যে এটি আমার মস্তিষ্কের জন্য বেশ ভালো কাজ দিচ্ছে। এতদিন এমনটিই ভাবা হতো যে একমাত্র শিশুদের মস্তিষ্কই পরিবর্তন এবং অ্যাডাপ্টেশন গ্রহণ করতে পারে, একথা সত্যি নয়। মস্তিষ্ক বিজ্ঞানীরা গত কয়েক বছর ধরে পরীক্ষা নিরীক্ষার মাধ্যমে জানতে পেরেছেন একটি পরিণত মস্তিষ্কের বায়োকেমিস্ট্রিও পরিবর্তন করা যায়। আমরা ইতোমধ্যে আলোচনা করেছি যে কীভাবে মেডিটেশন এবং পজিটিভ এনার্জি মস্তিষ্কের গঠন বদলে দিতে পারে। এটিও প্রমাণিত যে বৌদ্ধ ভিক্ষুরা যারা বহু বছর ধরে হাজার হাজার ঘণ্টা ধ্যানের পেছনে ব্যয় করেছেন তাদের মস্তিষ্কে অত্যন্ত উচ্চমাত্রার গামা-ওয়েভ অ্যাক্টিভিটি রয়েছে। এবং এর পরিমাণ সাধারণ মানুষের চেয়ে বহুগুণ বেশি। বিভিন্ন ব্রেইন সার্কিট এবং নিট (knit) গুলো যখন একত্রিত হয়, আবির্ভাব ঘটে গামা ওয়েভের, সেটি ফোকাস, স্মৃতি, শেখা ইত্যাদি মানসিক ক্রিয়াকর্মের উচ্চতর মাত্রার সঙ্গে কাজ করে। যেমন যে কোনো পেশীর মতো মনকে ব্যবহার করে আরো শক্তিশালী করে তোলা যায়। আমি একদিন আমার গামা ওয়েভের পরিমাণ মাপব।

নতুন ক্রিয়াকর্মের চেষ্টা করলে এবং রুটিন বদলালে আমাদের মস্তিষ্কে নয়া স্নায়বীয় পথ (Neural Pathways) তৈরি করে। এ কাজটি আমার জন্য সহজ— যার মস্তিষ্ক বলে কিছু নেই, আপনারা বলতে পারেন। আমি খুব বেশি রুটিন মেনে চলি না। আমি মধ্যরাতে হুট করে প্লেনে চেপে বসি নতুন কোনো দেশে, নতুন লোকদের শো দেখানোর জন্য। আমি যখনই আমার শোতে নতুন কিছু দেখাতে চাই, আমার চিন্তা ভাবনাগুলো মস্তিষ্কে নতুন এবং ভিন্ন পথ খুঁজে নেয়। আমরা যখনই নতুন কিছু করতে চাই, আমরা আমাদের মানসিক এবং শারীরিক আরামদায়ক এলাকাটি থেকে ছিটকে পড়ি। এগুলো শক্তিশালী রাখতে আমাদের মনোসংযোগ ঘটাতে হবে। মনে আছে কবে প্রথম আপনি জুতোর ফিতে বাঁধতে এবং সাইকেল চালানো শিখেছিলেন? কাজগুলো শিখতে আপনাকে যথেষ্ট মনোসংযোগ দিতে হয়েছিল। আমাদের মস্তিষ্কে নতুন পথ তৈরি করতে হলে মনোসংযোগ দিতে হবে আর মনে রাখবেন আমাদের প্রয়োজনের জন্য এরকম পথ মস্তিষ্কে সবসময়ই রেডি রয়েছে। যখন আমাদের শেখাটা অ্যাটেনটিভ লার্নিং থেকে অটোমেটিকে চলে যাবে, লার্নিং বন্ধ হয়ে যাবে বা থেমে যাবে।

আপনি কি জানেন প্রাপ্তবয়স্করা যে নতুন কিছু করার চেষ্টা করে না তার

অন্যতম কারণ পাছে লোকে কিছু বলে এই ভয়? আমরা ঘরে বসে উজির-নাজির মারি কিন্তু বাইরে গিয়ে ভ্যাবলাকান্ত হয়ে থাকি। এসব বাদ দিন। নিজেকে উন্নত করার সুযোগ থাকলে তা ছাড়বেন কেন? নতুন সৃজনশীল চিন্তাধারা দিয়ে আপনার মস্তিষ্ককে সমৃদ্ধ করে চলুন।

মস্তিষ্ককে সমৃদ্ধ করে তোলার আরেকটি উপায় আছে তা হলো খেলাধুলা করা। এ কারণেই প্রফেশনাল অ্যাথলেটরা তাদের কাজে খুব ভালো করে। আপনি কোনো শখ পূরণের মাধ্যমেও মস্তিষ্ককে সজীব ও সমৃদ্ধ করে তুলতে পারেন। যেমন গিটার বাজানো শিখলেন, দাবা খেললেন অথবা নিটিং। আমি আমার মানসিক দক্ষতাগুলো অর্জন করেছি মনোযোগের সাহায্যে। আমার মস্তিষ্কের সঙ্গে যতক্ষণ পর্যন্ত না নির্দিষ্ট কিছু অংশ স্বয়ংক্রিয় হয়ে ওঠে। স্বয়ংক্রিয় হয়ে ওঠা একটি ভালো দিক। এর অর্থ হলো আমি ব্লক তৈরি করতে শিখছি এবং তা ব্যবহার করতেও জানি এবং একটির পর একটি স্তর তৈরি করতে পারি। যেভাবে অ্যাথলেটরা বারবার প্রাকটিস করে তাঁদের দক্ষতা অর্জন করেন এবং এর ওপর তাঁদের নিয়ন্ত্রণ এসে যায়, তাঁরা এগুলোকে স্বত:প্রণোদিতভাবে বহন করতে পারেন, তারপর এগুলোকে নিয়ে যান পরবর্তী লেভেলে এবং ক্রমাগত তাদের কমফোর্ট জোনে ঠেলে দিতে থাকেন। ঠিক একইভাবে আমার কাজগুলো ক্রমে আরো জটিল এবং আরো কঠিন হয়ে ওঠে। আমি এখনো এভাবে প্রাকটিস করে চলেছি। যখনই আমি আমার খেলায় নতুন কোনো উপাদান যোগ করি, এটি আমার মানসিক দক্ষতার ওপর তৈরি হয়ে যায় স্বয়ংক্রিয়ভাবেই এবং ওগুলোকে পরবর্তী লেভেলে নিয়ে যায়। তারপর আমি এটিকে নিয়ে বারবার প্রাকটিস চালিয়ে যাই।

লন্ডনের ট্যাক্সি ড্রাইভারদের ব্যাপারে একটি মজার তথ্য জানা যায়: তাদের স্মৃতিশক্তি গড়পড়তাদের চেয়ে ভালো। তারা লম্বা স্মৃতি মনে রাখতে পারে, নেভিগেশন খুব ভালো জানে, মেন্টাল ম্যাপ তৈরিতেও তাদের জুড়ি নেই। ঐতিহ্যগত কালো ক্যাব চালানোর আগে ড্রাইভারদেরকে একটা পরীক্ষা দিতে হয়। তাদেরকে ছেড়ে দেয়া হয় চেয়ারিং ক্রসের জটিল গোলকধাঁধার রাস্তায়। টানা তিন বছর তাদেরকে ট্রেনিং নিতে হয়, অধিকাংশই কোর্স ছেড়ে পালিয়ে যায়। যারা পরীক্ষায় পাস করে তাদেরকে মেধাবী ড্রাইভার বলে স্বীকৃতি দেয়া হয় এবং তারা বেতনও পায় ভালো।

গাড়ির তালা বন্ধ করে যে বেরিয়ে এসেছিলাম সে কথা মনে আছে? এ ধরনের ভুল করা থেকে সহজেই মুক্তি পেতে পারেন। আপনার বাম হাতটি লকআপ করার জন্য ব্যবহার করবেন। এই অস্বাভাবিক কাজটি আপনার মস্তিষ্কে নিউরন পাঠিয়ে দেবে, আরেক মাত্রার সচেতনতা জাগিয়ে তুলবে, আপনি কী করছেন তা নিয়ে আপনাকে ভাবাবে এবং অটোপাইলটে কাজ করা থামিয়ে দেবে, ফলে ঘটনাটি পরে মনে করতে পারবেন। এবং অবশ্যই এ মেথডটি অন্যান্য ক্ষেত্রেও ব্যবহার করা চলে।

একজন মেন্টালিস্ট হিসেবে আমি আমার স্মৃতিশক্তিকে মানিয়ে নিয়েছি। ফলে আমার কাজের সমস্ত নানান অংশ আমি সহজেই মনে করতে পারি এবং আমার ব্যস্ত শিডিউলগুলো সামাল দিতে পারি। আমি Peg System নামে একটি মেমোরি সিস্টেম ব্যবহার করি। এতে তালিকাগুলো মনে রাখতে আমার সুবিধা হয়।

প্রথমে আপনাকে Peg word গুলো মনে রাখতে হবে। একবার এগুলো মনে রাখতে পারলে সবকিছু সহজ হয়ে যাবে এবং বিভিন্ন তালিকায় ওগুলো বারংবার ব্যবহার করতে পারবেন।

Peg word গুলো হলো

1. Gun
2. Shoe
3. Tree
4. Door
5. Hive
6. Sticks
7. Heaven
8. Gate
9. Linp
10. Hen

এগুলো বারবার বলতে থাকুন যতক্ষণ পর্যন্ত না মুখস্ত হয়।

এক- বন্দুক

দুই-জুতা

তিন-গাছ ইত্যাদি।

এখন আপনি কিছু জিনিসের তালিকা মনে রাখতে চান, Peg word-এর সঙ্গে প্রতিটি আইটেমের একটা সাযুজ্য ঘটিয়ে একটি মানসিক ছবি তৈরি করুন।

ধরুন আপনাকে একটি নোটপ্যাড, পেন্সিল এবং চামচের কথা মনে রাখতে হবে। তাহলে ভাবুন ১. বন্দুক-নোটপ্যাড, ২. জুতো-পেন্সিল; এবং ৩. গাছ-চামচ। এখন এগুলোর জুটিবদ্ধ ছবি কল্পনায় দেখুন, যাতে ওগুলোকে আপনি মনে রাখতে পারেন। হয়তো আপনি হাতে একটি নোটপ্যাড ধরে আছেন এবং বুনো পশ্চিম থেকে একটি বিরাট ঘোড়ায় চেপে এল এক কাউবয়, সে বন্দুক বের করে সোজা আপনার নোটপ্যাড লক্ষ্য করে গুলি চালাল। এভাবে কল্পনা করলে বিষয়টি মনে থাকবে, ঠিক আছে?

তারপর ধরুন আপনি একা একা হাঁটছেন, হঠাৎ পা ব্যথা করতে লাগল, আপনি উবু হয়ে পা থেকে জুতো খুলে ফেললেন এবং দেখলেন জুতোর মধ্যে কতগুলো পেন্সিল। এ কারণেই আপনার পায়ে খোঁচা লাগছিল।

এবারে তিন নাম্বারটি মনে রাখার জন্য কল্পনা করুন আপনি একটি গাছের নিচে বসে আছেন এবং গাছের ডালে পাতার বদলে অসংখ্য চামচ ঝুলছে। একটা দমকা হাওয়া বয়ে গেল এবং চামচগুলো আপনার মাথার ওপর টুপটাপ পড়তে লাগল। ছবিটা পেলেন তো?

শুরুতে বিষয়টি একটু জটিলই মনে হবে তবে একবার Peg wordগুলো স্মৃতিতে গেঁথে গেলে সবকিছুই জায়গামতো বসে যাবে। এ মেথডে কাজ হয় কারণ এটি আমাদের মনে সংশ্লিষ্টতা তৈরি করে। একই কারণে কারও মনে থাকে না গত বুধবার তারা কোন পোশাক পরেছিল তবে সবাই জানে ২০০১ সালের ১১ সেপ্টেম্বর তারা কী করছিল। আমাদের স্মৃতিশক্তিকে মাঝেমধ্যে সামনের দিকে ঠেলে দিতে হয়, মনোযোগ দেয়ার কথা স্মরণ করিয়ে দিতে হয়।

গোটা মস্তিষ্ক কিছুই না তবে...

মস্তিষ্ক নিয়ে লোকে আমাকে আরেকটি প্রশ্ন বহুবার করেছে—আপনি রাইট ব্রেইনড নাকি লেফট ব্রেইনড? আমি আমার মস্তিকের কতটা ব্যবহার করি সেরকমই একটা প্রশ্ন। আমি জবাব দিই স্কুলে আমি নিশ্চয় লেফট ব্রেইনড ছিলাম। তখন অংক, বিজ্ঞান ইত্যাদির প্রতি আমার আগ্রহ ছিল, যে বিষয়গুলো যুক্তি নিয়ে কাজ করে। আমি বই পড়তাম উদ্দেশ্য নিয়ে, মনোবিজ্ঞানের জ্ঞান অর্জন করতে পারব—আর এতে যৌক্তিক ব্যাপারও রয়েছে। তবে পরে বুঝতে পারি আমি যেভাবে এসব বই পড়ছি তা আদৌ র‍্যাশনাল নয়।

খুব বেশিদিনের কথা নয় যখন বিজ্ঞান ভাবত মানুষের মগজের বামদিকটিই গোটা শরীর নিয়ন্ত্রণ করে। সে যুক্তিবাদী আচরণ করে, কথা বলে, বই পড়ে, লেখে, অংক কষে এবং স্কুলে আমরা যেসব জিনিস শিখেছি তা নিয়ে কাজ করে। আর ডান দিকের মগজ তেমন গুরুত্বপূর্ণ কিছু নয়। তারপর ১৯৬৮ সালে, রজার স্পেরি মানুষের মগজ নিয়ে কাটাকুটি করতে লাগলেন। শুধুমাত্র মেডিকেলের উদ্দেশে এই কাটাকুটির গবেষণা চলল। গবেষণায় কিছু কৌতূহল উদ্দীপক তথ্য জানা গেল। যেমন, যখন রোগীর বাম চোখে কোনো ছবি দেখানো হয় যা মগজের রাইটহ্যান্ড বা ডানদিকের সঙ্গে সম্পৃক্ত, রোগী ওই জিনিসটির নাম বলতে পারবে না, কারণ মগজের বাম হেমিস্ফিয়ার বা গোলার্ধে সে ওই ভাষাটি প্রবেশ করাতে ব্যর্থ হয়েছে। সে বস্তুটি দেখতে পাবে তবে নাম বলতে পারবে না।

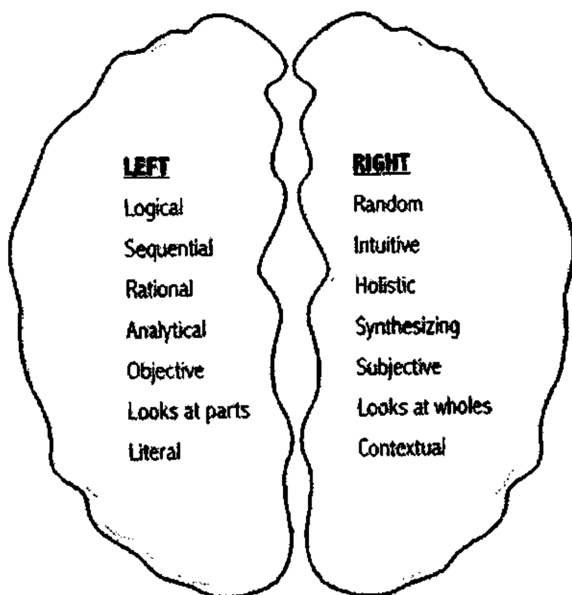
তবে যখন কয়েকটি জিনিস তার সামনে রাখা হলো—এরমধ্যে মাত্রই তাকে দেখানো জিনিসটিও রয়েছে এবং রোগীকে বলা হলো দেখা জিনিসটি তুলে নিতে, সে এটা পারল। কীভাবে? কারণ তার মগজ বা মস্তিষ্কের ডান পাশটি জিনিসটি দেখেছে এবং তার বাম হাতকে নির্দেশ পাঠিয়েছে ওটা তুলে নিতে। বেশ চিত্তাকর্ষক ব্যাপার, নয় কি?

স্পেরি বলেছেন, 'আমরা যা দেখেছি তাতে এটিই ইঙ্গিত করে যে অপারেশনের কারণে এই লোকগুলোর মন দ্বিধাবিভক্ত হয়ে গেছে। তার মানে দুটি আলাদা সচেতনতার গোলার্ধ।'

এ গবেষণার মাধ্যমে মস্তিষ্কের দুটি গোলার্ধের মধ্যকার নির্দিষ্ট পার্থক্য ফুটিয়ে তোলা হয় এবং স্পেরি তাঁর এ কাজের জন্য নোবেল পুরস্কার লাভ করেন।

তিনি তাঁর বক্তৃতায় সবশেষে বলেন, 'আমি আপনাদেরকে যে বক্তৃতা দিলাম সে জন্য আমার বাম দিকের মস্তিষ্কের চেয়ে ডানদিকের মস্তিষ্ক অনেক বেশি আনন্দ অনুভব করল।'

নিচের ছবিটিতে দেখুন মস্তিষ্কের প্রতিটি গোলার্ধ কী কী জিনিস সামাল দেয়।



স্পেরি দেখিয়েছেন মগজের ডান ধার, বাম দিকের মতোই সমান গুরুত্বপূর্ণ এবং হঠাৎ করেই মস্তিষ্কের ডান দিকটা দারুণ জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে। বাম দিকের মস্তিষ্ক যেন হঠাৎ করেই অপাংক্তেয় হয়ে গেছে। তবে বিজ্ঞান কিন্তু মস্তিষ্কের এই দুটি বিভাজন সমর্থন করে না। মানুষ রাইট ব্রেন বা লেফট ব্রেন টাইপ নয়। বিষয়টি অত সহজও নয়। আর সহজ হবেই বা কী করে? আমরা এখানে মানুষের মগজ নিয়ে কথা বলছি—যে মগজের জোরে মানুষ পিরামিড বানিয়েছে, স্মলপক্স দূর করে দিয়েছে দুনিয়া থেকে, চাঁদে লোক পাঠিয়েছে। সত্য হলো এটাই মস্তিষ্কের দুটো দিকই বিশেষ কিছু তথ্য সামাল দিতে পারদর্শী। বাম গোলার্ধ সিকোয়েন্স, অনতিরঞ্জন এবং বিশ্লেষণ নিয়ে কাজ করে আর ডানদিকের মস্তিষ্ক কাজ করে কনটেক্সট, আবেগীয় অনুভূতি ও সংশ্লেষণ নিয়ে।

তো সেই প্রশ্নে আবার ফিরে যাই আমি লেফট ব্রেইনড নাকি রাইট ব্রেইনড। বেশিরভাগ মানুষের মতো আমি দুটোই। আমাদের মস্তিষ্কের দুটি

গোলার্ধ বিভিন্ন জিনিসের মোকাবেলা করলেও কাজ করে একসঙ্গে। আমরা যা করছি তার প্রায় সবকিছুই মস্তিষ্কের দুটি পাশ ব্যবহার করেই করছি।

জে লেনোর শোতে আমাকে মস্তিষ্কের দু'টি ভাগই ব্যবহার করতে হয়েছিল। আমি বসে বসে যুক্তিতর্ক দিয়ে চিন্তা করছিলাম শোতে নতুন কিছু দেখাতে হবে। এবং আমি কিছু সম্ভাবনার তালিকা করে ফেলি। তারপর আমার মনটাকে নিজের ইচ্ছেমতো চলাফেরার জন্য ছেড়ে দিই, কিছু সংশ্লেষণ এবং কানেকশন তৈরি করি যা সর্বদা যৌক্তিক ছিল না, এবং কিছু কোনোরকম অর্থই বহন করত না। এটি ছিল মস্তিষ্কের ডান ভাগের কাজ এবং সবশেষে ডান ভাগটিই আমার মনে টি-শার্টের আইডিয়াটি এনে দেয়। তবে সৃজনশীল সমস্যা সমাধানে ডান এবং বাম উভয় মস্তিষ্কই কিন্তু কাজে লাগে।

আমি শুনেছি মিউজিশিয়ানরা যখন বাদ্যযন্ত্র বাজাতে বাজাতে সুর সৃষ্টি করেন তখন তাঁরা মস্তিষ্কের সামনে যেসব কর্মকাণ্ড থাকে সেগুলো প্রত্যাখ্যান করেন যেন তাঁদের মানসিক নিয়ন্ত্রণকে হ্রাস করছেন এবং নিজেদের আইডিয়াগুলোকে ইচ্ছেমতো চলাফেরার সুযোগ দিচ্ছেন। আমি হ্যারিপটারের লেখক জে. কে. রাউলিংকে নিয়ে কল্পনায় প্রায়ই একটি ছবি দেখতে পছন্দ করি আর তা হলো তিনি ট্রেনে কোথাও যাচ্ছেন, জানালা দিয়ে তাকিয়ে আছেন বাইরে, তার রিল্যাক্সড মস্তিষ্কের মধ্যে জাদুকর ছেলেটা ঢুকে পড়ল যে তাঁর বেস্ট সেলার বইয়ের তারকা হবে। তবে হ্যারিপটার একবার লেখিকার মস্তিষ্কে ঢুকে পড়ার পরে তিনি তাকে নিয়ে চিন্তা করা বাদ দিয়ে বইয়ের প্লট রচনা এবং অন্যান্য চরিত্র নির্মাণের কথা ভাবতে বসে গেলেন।

আমরা নিজেদের অজান্তেই কিন্তু সবসময় ব্রেইনের দুটি অংশই ব্যবহার করে চলেছি। মনে করুন, আপনি এবং আপনার বন্ধু মিলে একটি সারপ্রাইজ পার্টির আয়োজন করলেন। কত কিছু যে পরিকল্পনা করতে হবে—কাকে কাকে দাওয়াত দেবেন, কী ধরনের খাবার এবং পানীয় পরিবেশন করবেন, কোত্থেকে এগুলো কিনবেন এমনি হাজার জিনিস। যা যা করতে হবে ওই তালিকায় রয়েছে। বরফ কেনা। আপনি ব্যাপারটি জানেন, আপনার বন্ধুও জানে। আপনার ওপর যেসব দায়িত্ব অর্পিত হয়েছে সেগুলো আপনি করছেন, ওদিকে আপনার বন্ধু তালিকা মিলিয়ে তার কাজগুলো করে যাচ্ছে।

সন্ধ্যা সাতটায় পার্টি। এর মধ্যে যাবতীয় প্রস্তুতি সম্পন্ন। আপনার বন্ধু এক গ্লাস লেমোনেড ঢেলে দিল গলা ভেজাবে বলে আর আপনি গিয়ে ঢুকলেন

গোসলখানায়। আপনার বন্ধু অতিথিদের জন্য অপেক্ষা করছে। সে লেমোনেডের গ্লাসে চুমুক দিতে দিতে ফ্রিজ খুলল বরফের জন্য। ফ্রিজে কোনো বরফ নেই। 'বরফ কোথায়?' সে আপনার উদ্দেশ্যে চেঁচিয়ে উঠল। পাশের রুমে আপনি তখন হেয়ার ড্রায়ার দিয়ে মাথার চুল শুকাচ্ছেন। বাথরোব পরেই দ্রুত ছুটে এলেন কিচেনে। চোখে ভয়, মুখে হাত চাপা দেয়া।

'বেশ, আমি বরফ নিয়ে আসছি।' খেঁকিয়ে উঠল আপনার বন্ধু। কিচেন কাউন্টারের ওপর ঠাশ করে নামিয়ে রাখল হাতের গ্লাস, গাড়ির চাবি নিয়ে দুদ্দার করে নেমে গেল খিড়কির দুয়ার খুলে। আপনার বন্ধুর মনে তখন কী হচ্ছে বুঝতে আর বাকি নেই আপনার। কারণ আপনি যদি ফ্রিজ খুলতেন তাহলে আপনিও আপনার বন্ধুর মতো একই প্রশ্ন করতেন। বরফ কোথায়? তাহলে আপনার বন্ধুর প্রতিক্রিয়াও তখন আপনার মতোই হতো।

এখানে আপনার মস্তিষ্কের দু'টি ভাগ—এবং আপনার বন্ধুর মগজ—একই সঙ্গে কাজ করছে। বাম দিকের গোলার্ধ 'বেশ, আমি বরফ নিয়ে আসছি,' এ কথাটির আক্ষরিক অর্থ ঠিকই ধরতে পেরেছে। তবে আপনার বাম গোলার্ধ যদি শুধু কাজ করত তাহলে আপনি শুধু ওই কথাগুলো শুনতে পেতেন এবং ওগুলোর আক্ষরিক অর্থই কেবল ব্যাখ্যা করতে পারতেন এবং শুধু এটুকুই বুঝতেন আপনার বন্ধু বাইরে যাচ্ছে কিছু বরফ কিনে আনতে। কিন্তু যেহেতু আপনার ডান গোলার্ধ রয়েছে আপনাকে অপর আক্ষরিক কিউ পড়তে সাহায্য করার জন্য, কাজেই আপনি বুঝতে পারবেন আপনার যন্ত্রটি আপনার ওপর খুব রেগে আছে। মস্তিষ্কের ডান ভাগ ছন্দপ্রকরণ বুঝতে পারে—যেজন্য আপনার বন্ধু যখন বক্রোক্তির সুরে 'বেশ' কথাটি বলল এবং 'আমি' কথাটির ওপর জোর দিল, সে আপনার বন্ধুর আবেগ ঠিকই ধরতে পেরেছে যে সে রেগে গেছে। নেতিবাচক শরীরী ভাষার সামান্য ব্যাখ্যা দিয়েই বোঝা যায় আপনার বন্ধুটি ঠিক কী ভাবছেন। আপনার বন্ধুর কথাগুলোর বিস্তারিত ব্যাখ্যা এবং তার মুড বোঝার জন্য আপনি আপনার মস্তিষ্কের দুটো দিকই ব্যবহার করেছেন। আপনি তখন সিদ্ধান্ত নিয়েছেন জলদি পোশাক পরে, খানকয়েক মোমবাতি জ্বালিয়ে নেবেন এবং আশা করছেন বরফ নিয়ে আপনার বন্ধু ফিরে আসার পরেই পার্টির অতিথিরা আসতে শুরু করবে।

এভাবে আপনার মস্তিষ্ক কাজ করছে, দু'টি ভাগকেই সমানভাবে কাজে লাগিয়ে। তবে আপনার পার্টির উদাহরণের সঙ্গে যদি আমার মেন্টালিস্টের কাজ

করার সময়কার মগজের ব্যবহার তুলনা করেন, তাতে অনেক পার্থক্য দেখতে পাবেন। বড় রকমের পার্থক্য। পার্টির জন্য বরফ আনাকে কেন্দ্র করে আপনি দেখতে পেলেন ব্রেইনের দুটি অংশ কীভাবে স্বয়ংক্রিয়ভাবে কাজ করছে। ব্রেইন প্রাকৃতিকভাবে এভাবেই কাজ করে থাকে। এবং বেশ ভালো কাজ করে। আমি আমার পারফরমেন্স করার সময় কিংবা আমার মস্তিষ্কের ওপর দিয়ে যখন ঝড় বয়ে যায় তখন আমি অন্যভাবে কাজ করি। আমি সচেতনভাবে মস্তিষ্কের দু'টি দিক নিয়েই ছবি আঁকি। এক ধরনের চিন্তা করি—অভিনিবেশ করি—যেটি ব্রেইনের দুটি দিকের শক্তিই বুঝতে পারে এবং সেই শক্তির সন্ধান করে।

আমার অনেক কাজই সম্পূর্ণ রিহার্সাল দেয়া থাকে এবং আনুক্রমিকভাবে প্রাকটিস করা হয় (বাম মস্তিষ্ক) তবে অপ্রত্যাশিত যদি কিছু ঘটে যায় তখন আমাকে স্বতঃস্ফূর্ত এবং সৃজনশীল হয়ে উঠতে হয় (ডান মস্তিষ্ক)। আমি হাস্যরস করি (ডান মস্তিষ্ক) তবে কিছু হাস্যরসের উপাদান থাকে পূর্বপরিচিত (বাম মস্তিষ্ক)। আমি ইনটুইশনের ওপর নির্ভর করি (ডান মস্তিষ্ক) তবে আমার ইনটুইশনকে সিদ্ধান্ত গ্রহণে সক্রিয়ভাবে কাজে লাগাই (বাম মস্তিষ্ক)। আমি গোটা শোয়ের টার্মস এবং এর অগ্রগতি নিয়ে চিন্তা করি (ডান মস্তিষ্ক) তবে আমি প্রতিটি সেগমেন্টের বিস্তারিত নিয়েও মনোযোগী হই (বাম মস্তিষ্ক)। আমি সারাক্ষণই চেষ্টা করি মস্তিষ্ক শক্তির প্রতিটি আউন্স ব্যবহার করার জন্য এবং ব্রেইনের দুটি গোলার্ধকেই কাজে লাগাই।

আরো কিছু ধাঁধা

১. এক খুনীকে মৃত্যুদণ্ড দেয়া হলো। তাকে তিনটি কক্ষের একটি বেছে নিতে হবে। প্রথম কক্ষটিতে দাউদাউ আগুন জ্বলছে। দ্বিতীয়টিতে রয়েছে গুলিভরা বন্দুক হাতে কয়েকজন গুপ্তহত্যাকারী এবং তৃতীয় কক্ষ পরিপূর্ণ তিনবছর ধরে অনাহারে থাকা কয়েকটি সিংহ দ্বারা। এখন কোন কক্ষটি লোকটির জন্য সবচেয়ে নিরাপদ?

২. এক লোক সম্পূর্ণ কালো পোশাক পরেছে। কালো জুতো, মোজা, টাউজার্স, কোট, গ্লাভস এবং সিল্ক মাস্ক। সে বাতি নেভানো একটি কালো রাস্তা দিয়ে হাঁটছে। তার দিকে একটি কালো গাড়ি ছুটে এল। গাড়িটির হেড লাইট নেভানো। কিন্তু একেবারে শেষ

মুহূর্তে দুর্ঘটনাটা ঘটল না। ড্রাইভার গাড়ি থামিয়ে ফেলল। ড্রাইভার কী করে কালো পোশাক পরা লোকটিতে দেখতে পেল?

৩. একটি ঘরের মধ্যে তিনটে লাইট বাল্ব আছে, বাইরে রয়েছে লাইটের তিনটি সুইচ, প্রতিটি একটি লাইটের সঙ্গে সংযুক্ত। আপনাকে খুঁজে বের করতে হবে কোন সুইচটি টিপলে কোন বাল্বটি জ্বলে উঠবে। তবে আপনি মাত্র দুটি সুইচ টেপার সুযোগ পাবেন এবং ঘরে মাত্র একবার যেতে পারবেন।

৪. মৃত্যুর আগে এক রাজা তাঁর ছেলেকে উপদেশ দিয়ে গেলেন সে রাজসিংহাসন পেতে পারে যদি একটি হ্যাটের ভেতর থেকে সঠিক নোটটি উদ্ধার করতে পারে। রাজা তাঁর ভাই অর্থাৎ ছেলেটির চাচাকে এ পরিকল্পনার দায়িত্ব দিয়ে গেলেন। পিতার মৃত্যুর পরে রাজকুমারকে তাঁর চাচা বললেন তাকে হ্যাটের মধ্য থেকে দুটি নোটের একটি বাছাই করতে হবে যাতে তার নিয়তি লেখা থাকবে। একটি নোটে লেখা 'সবকিছু আছে, অপরটিতে লেখা কিছুই নাই।' রাজকুমার কীভাবে রাজ সিংহাসন পাবে?

৫. বাসে চড়ে আপনি ১ ডলার দিয়ে একটি টিকেট কিনতে পারেন অথবা ১০ ডলার দিয়ে বারোটি টিকেটও কিনতে পারেন। এক যাত্রী বাসে উঠে ১০ ডলার দিল এবং বাস ড্রাইভার তৎক্ষণাৎ তাকে একগুচ্ছ টিকেট দিয়ে দিল। বাস ড্রাইভার কী করে বুঝল যাত্রী গুচ্ছ টিকেট চায়, সিঙ্গেল টিকেট নয়?

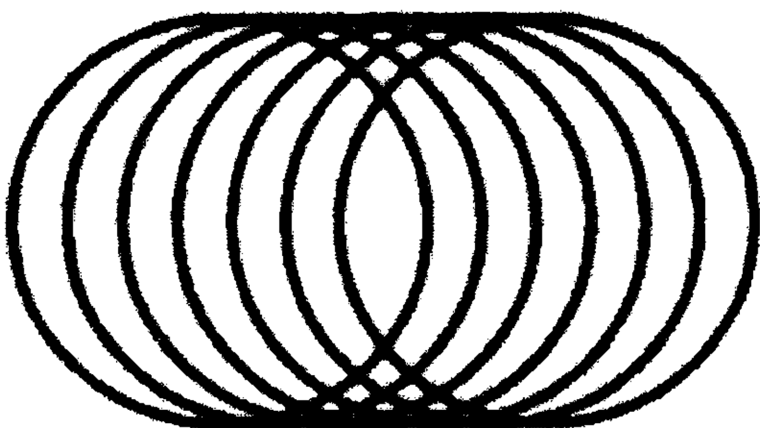
৬. আপনি তিন লাইনে সমকোনী চতুর্ভুজ আঁকতে পারবেন?

৭. আপনি রানিং রেসে আছেন এবং সামনে এগিয়ে গেলেন এবং দ্বিতীয় প্লেসে থাকা রানারকে টপকে গেলেন। আপনি এখন কোন পজিশনে রয়েছেন?

প্রথমে এ প্রশ্নগুলোর জবাব দিতে চেষ্টা করুন। জবাব দেয়া হলে বইয়ের ১৭৪ পৃষ্ঠায় চলে যান যেখানে জবাবগুলো লেখা আছে। দেখুন মিলল কিনা।

আসুন আপনার সৃজনশীল চিন্তাভাবনার আরেকবার পরীক্ষা নেয়া যাক।

নিচের সিলিন্ডারটি দেখুন। কোন দিকটি খোলা মনে হচ্ছে? বেশিরভাগ লোক বামে থেকে ডানে যায় তবে একটু মস্তিষ্ক খাটিয়ে ছবিটিকে আপনি উল্টে নিতে পারেন এবং ডান দিকের খোলা মুখটির দিকে তাকাতে পারেন। এই তথ্যটি প্রসেস করার জন্য আপনি একভাবে আপনার ব্রেইনকে বলতে পারেন যেটি কাজ করতে কিছুটা সময় নেবে আবার অন্যভাবেও প্রক্রিয়া করার কথা বলতে পারেন, ব্রেইন বিষয়টি আপনার জন্য নির্বাচিত করার বদলে। এভাবে ব্রেইনকে কাজে লাগান।



এখন একটি পরিস্থিতির কথা বলা যাক। শোনা যাক এ পরিস্থিতিতে আপনি কী করবেন? ধরুন, একটি গুরুত্বপূর্ণ বিজনেস মিটিংয়ে যাওয়ার জন্য আপনাকে ফ্লাইট ধরতে হবে। কিন্তু বিমান বন্দরে যাওয়ার সময় আপনার ভাড়া করা গাড়ির একটি টায়ার গেল ফেঁসে। সমস্যা নেই, আপনার বন্ধু আপনাকে এয়ারপোর্টে পৌঁছে দেবে। কিন্তু ওই মিটিং থেকে ফেরার পরপরই আপনার গাড়িটি দরকার হবে। আপনার হাতে বেশি সময়ও নেই কাজেই খুব দ্রুত চিন্তা করে কিছু একটা ভেবে বের করতে হবে। আপনি ভাবলেন রেন্টাল কার এজেন্সি ক্লাঙ্কার্স আপনি যখন এখানে থাকবেন না তখন সমস্যা সমাধানের জন্য আপনাকে তাদের কতটুকু দরকার হতে পারে? আপনি পরিকল্পনা করলেন এভাবে যে, টায়ার ফেঁসে যাওয়া ভাড়া করা গাড়িটি রাস্তার একপাশে দাঁড় করিয়ে তাতে বসে থাকবে আপনার এক বন্ধু আর তখন আপনি আরেক বন্ধুর গাড়িতে চড়ে এয়ার পোর্টের উদ্দেশে যাত্রা করবেন এবং সেল ফোনে ক্লাঙ্কার্সকে সমস্যার কথা জানিয়ে

দেবেন।

আপনি ফোন করে পরিস্থিতি ব্যাখ্যা করতেই শুনে খুশি হয়ে গেলেন যে ক্লাঙ্কার্সের সার্ভিস প্রতিনিধিটি বেশ বন্ধুবৎসল এবং আন্তরিক। সে বলল, 'আমরা লোক পাঠিয়ে গাড়ির টায়ার বদলে দেব অথবা কোনো নতুন গাড়ির ব্যবস্থা করব।

'তাতে কতক্ষণ সময় লাগবে?' জানতে চাইলেন আপনি।

'ঘণ্টা দুইতো লাগবেই, স্যার। এবং তখন আপনাকেও আমাদের দরকার হবে, স্যার।'

'বেশ, কিন্তু আমি তো অপেক্ষা কতে পারব না কারণ আমি এয়ারপোর্টের উদ্দেশ্যে রওয়ানা হয়ে গিয়েছি। আপনাদের গাড়ির চাবি এবং সমস্ত কাগজপত্র এক বন্ধুর কাছে দিয়ে এসেছি। সমস্যার সমাধান না হওয়া পর্যন্ত সে ওই গাড়িতেই থাকবে।'

'আমি দুঃখিত, স্যার। কিন্তু গাড়িতে আপনাকেই অপেক্ষা করতে হবে, আপনার বন্ধুকে নয়।'

'কিন্তু তী কী করে করব। আমি তো এখন আরেকটি গাড়ি করে এয়ারপোর্টে যাচ্ছি। আপনাদের যা যা দরকার সবকিছু নিয়ে ওই গাড়িতে আমার এক বন্ধু অপেক্ষা করছে।'

'বুঝতে পারছি, স্যার, কিন্তু যার কাছে আমরা গাড়ি ভাড়া দিয়েছি রেন্টাল পলিসি অনুযায়ী তাকেই গাড়িতে থাকতে হবে। আর আপনিই সেই অফিশিয়ালি রেজিস্টার্ড ব্যক্তি।'

'আপনাদের জন্য কি আমি ফ্লাইট ক্যান্সেল করে মিটিং বাদ দিয়ে আপনাদের গাড়ির জন্য বসে থাকব?'

'আমি দুঃখিত, স্যার, এ প্রশ্নের জবাব আমি দিতে পারব না।' এরকম কথা কি পরিচিত শোনাচ্ছে? আপনি কি কখনো এরকম পরিস্থিতিতে পড়েছেন? এক্ষেত্রে তাহলে করণীয় কী?

হয়তো একটু হাসিমুখে বলতে পারেন, 'ধরুন, আমি আপনাদের গাড়ির জন্য অপেক্ষা করছি, ঠিক আছে? এমন সময় আরেকটা গাড়ি এসে আমাকে চাপা দিল এবং দুই ভাঙা পা নিয়ে আমাকে ভর্তি হতে হলো হাসপাতালে। তখন? আমি তো আর আপনাদের গাড়ির জন্য অপেক্ষা করতে পারব না। আপনি কি তখন আমার গাড়ির টায়ার বদলে দেবেন?'

'আমি দুঃখিত, স্যার। এ প্রশ্নের জবাব আমি দিতে পারব না,' বলল সার্ভিস প্রতিনিধি।

ঠিক এরকম পরিস্থিতিতেই আমি একবার পড়েছিলাম। আমার ম্যানেজার গেরি ক্লাঙ্কার্সের গাড়ির জন্য অপেক্ষা করছিল আর আমার আরেকজন ম্যানেজার মাইক আমাকে এয়ারপোর্টে পৌঁছে দিচ্ছিল আর আমি তখন সেলফোনে ক্লাঙ্কার্সের সঙ্গে কথা বলছিলাম। তবে আমার ভাগ্য ভালো শেষ পর্যন্ত একজন সুপারভাইজারের সঙ্গে কথা বলতে পারি এবং সে আমার সমস্ত প্রশ্নের জবাব দেয়। আমি, সে এবং গেরি এই তিনজনের মধ্যে কনফারেন্স কলের মাধ্যমে সমস্যাটি মিটিয়ে ফেলি। কাজেই এরকম কোনো পরিস্থিতিতে পড়লে সৃজনশীল কোনো চিন্তা করবেন। সমাধানের কোনো না কোনো রাস্তা বেরিয়ে আসবেই।

আমার একটি খেলা সম্পর্কে আপনারা জানেন যে সেটি হলো কাউকে একটি কাগজে ছবি আঁকতে বলে আমি ঘর থেকে বেরিয়ে যাই। আমি বলি তাদের মনে যে ছবি ফুটে ওঠে তা-ই যেন তারা আঁকে। তবে বেশিরভাগ মানুষ একই ধরনের ছবি আঁকে। আর তা হলো হাসিমুখের ছবি। আমাদের সৃজনশীলতার কী এতই অভাব যে সবাইকে একইরকমের ছবি আঁকতে হবে? আমি তাদেরকে তাই বলি, 'ভাই, যা মন চায় তাই আঁকুন তবে দয়া করে কোনো হাসিমুখের ছবি আঁকবেন না। কারণ এখানে আমি আমার মানসিক দক্ষতা দেখাতে এসেছি।'

তখন একথা শুনলে হয়তো আপনার বিশ্বাসই হবে না যে ছোট ছোট হাসির কৌতুক, যেগুলো আপাত:দৃষ্টিতে মনে হয় একেবারেই অর্থহীন, সেইসব কৌতুকও কিন্তু আপনাকে সৃজনশীল ভাবনায় ভাবিত করে তুলতে পারে। আমার কিছু প্রিয় কৌতুকের মধ্যে রয়েছে হাতি নিয়ে কৌতুক। আমি আমার শৈশবে হাতি নিয়ে প্রচুর জোকস শুনতাম এবং হাসতে হাসতে চোখে পানি এসে যেত। এখানে কৌতুকের ঢঙে কিছু প্রশ্ন আপনাকে করা হলো। এগুলো ঝটপট জবাব দেয়ার চেষ্টা করুন তো দেখি। এসব প্রশ্নের কোনো যুক্তি খুঁজতে যাবেন না, এগুলো স্রেফ মজা করার জন্য বলা হচ্ছে।

প্রশ্ন : আপনি একটি মিনিকুপারে কী করে চারটি হাতি ঢোকাবেন?

উত্তর সামনে দুটোকে বসাব, পেছনে দুটোকে বসাব।

প্রশ্ন আপনি একটি হাতিকে কী করে ফ্রিজে রাখবেন?

উত্তর ফ্রিজের দরজা খুলে হাতিটাকে ভেতরে ঢুকিয়ে দরজা বন্ধ করে দিন।

প্রশ্ন আপনি একটি জিরাফকে কী করে ফ্রিজে পুরবেন?

উত্তর ফ্রিজের দরজা খুলুন, হাতিটাকে বের করে আনুন, জিরাফটাকে ভেতরে ঢোকান এবং তারপর বন্ধ করে দিন দরজা।

প্রশ্ন বনের রাজা সিংহ যখন জঙ্গলে জরুরি মিটিং ডাকে তখন কোন্ পশুটি আসতে পারে না?

উত্তর জিরাফ। কারণ সে তো তখন ফ্রিজে বন্দি।

প্রশ্ন আপনি কুমির অধ্যুষিত নদী পার হওয়ার চেষ্টা করছেন। কীভাবে পার হবেন?

উত্তর সাঁতার কেটে। নদীতে তখন কুমির থাকবে না কারণ সবাই গেছে মিটিংয়ে।

প্রশ্ন আপনি কী করে বুঝবেন ফ্রিজে হাতি আছে?

উত্তর ওর খাওয়ার শব্দ শুনে।

প্রশ্ন ফ্রিজে দুটো হাতি আছে বুঝবেন কী করে?

উত্তর ওদের দু'জনের কথাবার্থা শুনে।

প্রশ্ন কী করে বুঝবেন ফ্রিজে চারটি হাতি আছে?

উত্তর : কারণ মিনি কুপারটি তখন বাইরে দাঁড়া করানো থাকবে।

প্রশ্ন হাতিরা কেন তাদের পায়ের নখে লাল রঙ করে?

উত্তর স্ট্রবেরী মাঠে লুকিয়ে থাকার জন্য।

প্রশ্ন আপনি কখনো স্ট্রবেরীর মাঠে হাতিকে দেখেছেন?

উত্তর তার মানে ওটা কাজ করতে গেছে...

প্রশ্ন একটা সুইয়ের ডগা থেকে হাতিকে পিছনে যেতে কীভাবে বাধা দেবেন?

উত্তর ওর লেজে একটা গেরো বেঁধে দেব।

এবং সবচেয়ে হাসির কৌতুকটি হলো

প্রশ্ন কলা এবং হাতি দেখতে একরকম কেন?

উত্তর কারণ দু'জনেই হলুদ রঙের। তবে হাতিটি নয়।

ছবিটা পেলেন। আপনি এসব প্রশ্নের কোনো আলাদা জবাব আবিষ্কার করতে পেরেছেন কি? যদি পেরে থাকেন তো খুবই ভালো কথা। তার মানে আপনি মস্তিষ্কের দুটি অংশকেই কাজে লাগাচ্ছেন।

কর্মযজ্ঞে গোটা মস্তিষ্ক

আমি অনুমান করছি আপনি একটি স্মার্ট ফোন অথবা আইপড কিংবা অন্য কোনো চমৎকার টেকনোলজিকাল গ্যাজেটের মালিক। বর্তমানের টেকনোলজি আমাদের মস্তিষ্কের মতোই কাজ করে। মাত্র এক যুগ আগে অ্যাপল প্রথম বাজারে নিয়ে আসে আইপড। এটি নানান দিক থেকেই ছিল একটি বৈপ্লবিক আইটেম—হঠাৎ করেই আমরা রাস্তায় হাঁটতে শুরু করলাম মুঠোর মধ্যে ডিজিটাল মিউজিক নিয়ে। তবে এর আকর্ষণ বা আবেদনের বড় একটি অংশ জুড়ে ছিল এর ডিজাইন এবং মার্কেটিং। আমরা এর দ্বারা উচ্চাকাঙ্ক্ষাতাড়িত হয়ে উঠলাম। প্রথম আইপড বাজারে নামানোর পর থেকে অ্যাপল নতুন নতুন জেনারেশনের সব আইপড নিয়ে আসতে শুরু করেছে। এবং ভোক্তা হিসেবে আমাদের চাহিদাও গেছে বেড়ে–আমরা টেকনোলজিকাল দক্ষতার পাশাপাশি ডিজাইনের সৌন্দর্যও চাইছি। আমাদের টেকনোলজির জন্য আশা করছি চোখ ধাঁধানো রঙের জিনিস। আরো ছিপছিপে এবং হালকা জিনিসের দাবি করছি। চাইছি তাতে থাকবে নান্দনিক আবেদন। আমরা আর কম্পিউটার, ফোন বা মিউজিক প্লেয়ার চাই না যাতে কেবল তথ্য এবং ছবি সংগ্রহ করে রাখা যাবে। আমরা চাই এগুলোও দেখতে সুন্দর হবে। অ্যাপলের মতো কোম্পানিগুলো আমাদের অজান্তেই আমাদেরকে মস্তিষ্কের ডান পাশের ছোঁয়া দিয়ে দিচ্ছে। কোনো কম্পিউটার উন্মাদকে কি আপনি প্রায়ই দেখেছেন যে সে তার নতুন আই প্যাড নিয়ে উল্লাসে ফেটে পড়েছে? আই প্যাড দেখতে ভারী সুন্দর। আমিও একটা কিনেছি। রঙটি আমার খুব পছন্দ হয়েছে। কোম্পানিগুলো কম্পিউটার মেমোরি, গিগাবাইটসহ অন্যান্য কিছুর লোভ দেখিয়ে আপনাকে প্রলোভিত করছে তাদের জিনিস কেনার জন্য। যদিও আমরা জানি এগুলো কেনা হয় আবেগী ও নান্দনিক কারণে।

ডেনিয়েল পিংক A whole nice mind নামে একটি চমৎকার বই লিখেছেন। এই বইতে মার্কিন যুক্তরাষ্ট্রের গোটা মস্তিষ্কের চিন্তাচেতনার কথা বলা

হয়েছে। তিনি যে তত্ত্ব দিয়েছেন তা হলো লেফট ব্রেইনের কর্তৃত্বের দিন শেষ- যে সব কাজ সম্পূর্ণভাবে র‍্যাশনাল, লজিকাল, সেকুইন্টিয়াল এবং কম্পিউটারের চিন্তাধারার প্রক্রিয়ার ওপর নির্ভরশীল তা কোনোভাবেই ভবিষ্যতের কাজ বলে বিবেচিত হতে পারে না। বেসিক কম্পিউটার কোডিং অ্যাকাউন্টিং, লিগাল রিসার্চ এবং ফাইন্যান্সিয়াল অ্যানালাইসিসের সমস্ত কাজ দেশের বাইরে আরো সস্তায় করা যেতে পারে। ভবিষ্যতের জন্য শ্রমিকদের প্রয়োজন ভিন্ন ধরনের মাইন্ড সেট, ভিন্ন রকমের চিন্তাধারার পথ যাতে অন্তর্ভুক্ত থাকবে ইনোভেশন, ইনভেনটিভলেস এবং এমপ্যাথি। রাইট ব্রেইন কোয়ালিটি লেফট ব্রেইনের মতোই ভালো।

কাজেই ভবিষ্যতের ঢেউ বলতে বোঝা যাচ্ছে এমপ্লয়ীরা কোম্পানিতে তাদের মস্তিষ্কের দুটো দিকেই টোকা দিচ্ছে যা উৎসাহিত করছে পূর্ণাঙ্গ মস্তিষ্কের চিন্তা ভাবনাকে যার সাহায্যে হোল ব্রেইন ব্যবহার করা ভোক্তাদের জন্য পণ্য এবং কনসেপ্ট তৈরি করা হবে।

কোটিপতি বনে যাওয়া এক লোককে নিয়ে চমৎকার একটি গল্প আছে। সে একবার খবরের কাগজে বিজ্ঞাপন দিল, বলল যারা তাকে এক ডলার পাঠাবে তাদেরকে সে পরামর্শ দেবে কীভাবে কোটিপতি হওয়া যায়। যারা কোটিপতি হওয়ার স্বপ্ন দেখছে এরকম মানুষদের কাছ থেকে সে এক ডলার করে পেল। সব মিলে তার আয় হলো তিন মিলিয়ন ডলার। এবং সে প্রতিশ্রুতি মোতাবেক প্রত্যেককে লিখিত পরামর্শ পাঠাল। সে পরামর্শে একটি মাত্র কথা লিখল—'আমি যা করছি আপনি তা-ই করুন!' এবং এটি সত্য গল্প। ডাক খরচা ইত্যাদির পরেও তার কাছে এক মিলিয়ন ডলার ছিল।

ক্রিয়েটিভ মিলিওনেয়ারদের কথা যখন উঠলই তখন গুগলের প্রতিষ্ঠাতা ল্যারি পেজ এবং সের্গেই ব্রিনের কথাও বলি। তাঁরা তাঁদের কোম্পানি নির্মাণ করেছিলেন এই ভিশন বা দৃষ্টিভঙ্গি নিয়ে যে কাজ হতে হবে চ্যালেঞ্জিং এবং সে চ্যালেঞ্জে থাকতে হবে মজা। বিশ্বজুড়ে গুগল অফিসগুলোতে রয়েছে জিমনেশিয়াম, রয়েছে যোগ ব্যায়ামের ব্যবস্থা, পুল টেবিল এবং ভিডিও গেম। এসব অফিসে আলাদা কারও কক্ষ নেই। সবাই কিউবিকলে কাজ করে। প্রতি শুক্রবার ল্যারি এবং সের্গেই একটি অল কোম্পানি মিটিং নিয়ে বসেন, সেখানে আইডিয়ার আদান প্রদান ঘটে, সওয়াল জবাব হয় এবং সবার কথা মনোযোগ দিয়ে শোনা হয়। তাঁরা '২০ পার্সেন্ট টাইম' বিষয়টি চালু করেছেন যেখানে তাঁদের ইঞ্জিনিয়াররা তাদের সাপ্তাহিক কাজের এক পঞ্চমাংশ সময় ব্যয় করেন তাদের

ভালো লাগার কোনো প্রজেক্টে। গুগলের সুপরিচিত অ্যাপসগুলোর কথা ভাবুন—জি মেইল, পিকাসা, গুগল ম্যাপ ইত্যাদি সবকিছুই কিন্তু এসেছে এসব প্রোগ্রাম থেকে। আমার তো মনে হয় গুগলের কোনো মানুষ কখনো বলেন না যে, 'আমি দুঃখিত, স্যার, ওই প্রশ্নের জবাব আমি দিতে পারব না।'

সৃষ্টিশীল চিন্তা ভাবনার আরেকটি গল্প আপনাদেরকে শোনাই। বাহান্ন বছর বয়সে রে ক্রক তাঁর জীবনের সমস্ত সঞ্চয় ব্যয় করেন একটি মিল্ক শেক মেশিন মাল্টি মিক্সারের বিশেষ পরিবেশক হওয়ার জন্য। একদিন যখন তার দুই ক্লায়েন্ট, দুই ভাই আটটি মেশিনের অর্ডার দিল তাঁর কাছে, তাঁর মনে প্রশ্ন জাগল—কেন? বেশিরভাগ ক্লায়েন্টই তো একটি/দুটি মেশিনের অর্ডার দেয়। কখনো আটটি যন্ত্রের অর্ডার দিতে তো শোনেননি তিনি। রে সঙ্গে সঙ্গে ক্যালিফোর্নিয়ার স্যান বার্নারডিনোতে চললেন ঘটনার তদন্ত করতে। দেখলেন তাঁর ক্লায়েন্টরা অত্যন্ত ব্যস্ত রেস্টুরেন্ট চালাচ্ছে। এমন সরগরম রেস্টুরেন্ট জীবনে দেখেননি তিনি। এদের রেস্টুরেন্টে পাওয়া যায় খুব সাধারণ খাবার : হ্যামবার্গার, মিল্ক শেক এবং ফ্রাই। এবং খাবারগুলো সাধারণ বলেই দ্রুত পরিবেশনও করতে পারছে তারা।

রে ব্যাপার দেখে রীতিমতো মুগ্ধ—তাঁর সৃষ্টিশীল মন অ্যাকশনে নেমে পড়ার জন্য উতলা হয়ে উঠল। তিনি বুঝতে পেরেছিলেন এদের এই ফর্মুলা পৃথিবীর যে কোনো জায়গাতেই অর্জন করতে পারবে সাফল্য। তিনি রেস্টুরেন্টের মালিকদেরকে আরো রেস্টুরেন্ট খোলার পরামর্শ দিলেন। টাকা-পয়সা তিনিই যোগাবেন। রেস্টুরেন্টের মালিকরা রাজি হয়ে গেল। এবং নতুন রেস্টুরেন্টগুলোও পেল সমান সাফল্য। ওই দুই ভাইয়ের নাম ছিল ম্যাকডোনাল্ড—বাকিটা যে ইতিহাস তা আপনারা জানেন। সৃষ্টিশীল চিন্তা ভাবনা সবসময়ই সফলতার মুখ দেখে।

ফেসবুকের প্রতিষ্ঠাতা মার্ক জুকারবার্গ একটি বড় রুমে খোলা ডেস্কে বসে ঘর ভর্তি ইঞ্জিনিয়ার নিয়ে কাজ করেন—তাঁর জন্য আলাদা কোনো অফিস কক্ষ নেই। যখন কেউ বড়সড় কোনো কোডিং প্রজেক্ট শেষ করে, জুকারবার্গ বেশ সমারোহের সঙ্গে তা পালন করেন।

প্রক্টর অ্যান্ড গ্যাম্বল তাদের প্রথাগত Rand D প্রসেসকে কোম্পানির লক্ষ্যমাত্রা ৫০ শতাংশে ধরে ট্রান্সফার করেছে। তাদের লক্ষ্য হলো বাইরে নিজেদের যেসব গবেষণাগার আছে তাতে উৎপাদিত নতুন নতুন পণ্য দিয়ে এই ৫০ শতাংশের লক্ষ্যমাত্রা পূরণ করা হবে। তারা একটি নতুন জব ক্ল্যাসিফিকেশন করেছে

টেকনোলজি উদ্যোক্তা, যারা সারা পৃথিবী চষে বেড়াবে ইউনিভার্সিটি ল্যাব এবং রিসার্চ সেন্টারগুলোতে সায়েন্টিফিক ব্রেকথ্রুর সন্ধানে।

নোকিয়া কর্পোরেশন ‘Club 10’এর সূচনা ঘটিয়েছে। এতে কমপক্ষে ১০ শতাংশ ইঞ্জিনিয়ার অভিষিক্ত হবেন।

BM কোম্পানি বিজ্ঞানীদের জন্য ‘Genesis Grants’ নামে একটি ভাতা চালু করেছে। যেসব বিজ্ঞানী বাইরের প্রজেক্টগুলো নিয়ে কাজ করতে আগ্রহী, তাদের মধ্যে থেকে প্রতি বছর বেছে নিয়ে বারো থেকে কুড়িজনকে পুরস্কৃত করা হবে। এ পুরস্কারের পরিমাণ ৫০,০০০ থেকে ১,০০,০০০ ডলার। বিজ্ঞানীরা এই টাকা দিয়ে তাদের নতুন প্রজেক্টের জন্য জিনিসপত্র কিনতে পারবেন।

আমার গোটা ক্যারিয়ারে আমি ক্রিয়েটিভ হতে চেয়েছিলাম। মেন্টালিস্টের কাজ এরকম নয় যে সকালে ঘুম থেকে উঠে অফিসে যাও এবং বিকেলে পাঁচটা পর্যন্ত কাজ কর। না, আমার কাজটি হলো এমন যেখানে সারাক্ষণই আমাকে ভাবতে হয় এবং প্রশ্ন করতে হয় এরপরে কী আসবে? আমি এরপরে কী ঘটাতে পারব? এটি কোন্ দিকে যাচ্ছে? আমি কীভাবে নিজেকে পুনরাবিষ্কার করব? এটি দিয়ে আমি কোথায় যেতে পারব? আপনি যখনই নিজেকে প্রচুর প্রশ্ন করবেন,

আপনি ক্রিয়েটিভ হতে বাধ্য হবেন।

সারাক্ষণই আমাকে দৌড়ের ওপর থাকতে হয়। জীবন আমার দিকে যা ছুড়ে দিয়েছে তার সঙ্গে মানিয়ে নিতে হয়। নিজেকে সারাক্ষণ পুনরাবিষ্কার করে চলেছি আমি শোতে এন্টারটেইনার থেকে শুরু করে প্রাইভেট পার্টিতে ইনফোটেইনার। টিভি শোতে আমি বিনোদন বিলোচ্ছি, টক শো করছি, পরের মুহূর্তে আমাকে দেখা যাচ্ছে লাস ভেগাসে লাইভ এন্টারটেইনারের ভূমিকায়। আবার কখনো আমাকে অবতীর্ণ হতে হচ্ছে কর্পোরেট আইস ব্রেকার থেকে শুরু করে কর্পোরেট ডিটেকটিভ-এর রূপে। পৃথিবী প্রতিটি মুহূর্তে বদলে যাচ্ছে। আর সেই পরিবর্তনের সঙ্গে তো আমাকেও চলতে হবে।

আমার শোয়ের জন্য আমি সবসময়ই নতুন নতুন আইডিয়ার কথা ভাবি, চিন্তা করি আমার মানসিক দক্ষতাকে আর কোন্ নতুন পথে প্রদর্শিত করা যায়। তবে এর মধ্যে কিছু কিছু আইডিয়া ফেল মারে। আমি সেটা জানি। আপনার কাছে যত বেশি আইডিয়া আসবে ততবেশি আপনার ফেল মারার সম্ভাবনা থাকবে। তবে ব্যর্থতা সবসময় মন্দ নয়। টমাস এডিশন যেমনটা বলেছেন, 'আমি ব্যর্থ হইনি। আমি শুধু দশ হাজার পথ দেখতে পেয়েছি যা কাজে লাগেনি।'

সৃজনশীলতার একটি দিক অসংখ্য আইডিয়া এবং সম্ভাবনা সৃষ্টি করে। সমস্ত আইডিয়াই যে অসাধারণ হবে তাতো নয়, কিছু আইডিয়া ভালো নাও হতে পারে, কিছু আবার পরিকল্পনামাফিক কাজ না-ও করতে পারে। তবে কোনো আইডিয়া যদি কাজে না লাগে আপনি তখন ভিন্নতাকে চিন্তা করতে বাধ্য হবেন এবং অনেক সময় এই ভিন্ন ভাবনাটাই এনে দিতে পারে দারুণ সাফল্য।

সৃজনশীলতা হলো একটি অবিরাম প্রক্রিয়া। আমি মনে করি সেরা আইডিয়া এবং আবিষ্কারগুলো আসে একটি স্বপ্ন থেকে। আমি এটা করতে চাই, কিন্তু কীভাবে করব? আমি ওখানে ঢুকব কী করে? পদক্ষেপগুলো কী কী? সম্ভাবনা? এসব চিন্তাই আপনাকে আরো সৃষ্টিশীল করে তুলবে, ভাবাবে।

আমি যখন বড় হচ্ছিলাম তখন ক্রিয়েটিভ কালচার যেন বাতাসে ভেসে বেড়াচ্ছিল। বেশ উত্তেজক একটি ব্যাপার ছিল সেটি। আমার বাবা সবসময়ই আবিষ্কারের নেশায় বুঁদ হয়ে থাকতেন, নতুন নতুন আইডিয়া খুঁজে বের করতেন, কাজ করতেন দুই হাতে—লিওনার্দো দা ভিঞ্চির মতো। আমার বাবা-মা আমাকে 'উইয়ার্ড কিড' হিসেবে বেড়ে উঠতে দিয়েছেন। তাঁরা কখনো আমার ওপর কিছু চাপিয়ে দেয়ার চেষ্টা করেননি। তাঁরা আমাকে কলেজে পড়ার জন্য চাপ দেননি।

তাঁরা জানতেন আমার নিজস্ব কিছু পরিকল্পনা রয়েছে এবং তাঁরা সেই পরিকল্পনা নিয়ে আমাকে এগিয়ে যেতে দিয়েছেন। এবং এখনো আমি এগিয়ে যাচ্ছি।

আমি মনে করি আমি সৌভাগ্যবান কারণ আমি ইসরায়েল থেকে এসেছি যেখানে সৃজনশীলতাকে সকলে প্রশংসার দৃষ্টিতে দেখে—বিশেষ করে গত দশ বছর ধরে। এটি যেন একটি ন্যাশনাল জিন। ওখানে প্রচুর উদ্যোক্তা রয়েছে। ইসরায়েল ছোট একটি দেশ, সাকুল্যে জনসংখ্যা পঁচাত্তর লাখ। তবে এ দেশেই রয়েছে সর্বাধিক সংখ্যক হাই-টেক স্টার্টআপ কোম্পানি। ইসরায়েলের তিন হাজার কোম্পানির আশি শতাংশ গত দশ বছরেরও কম সময়ের মধ্যে Rand D-র সঙ্গে যুক্ত হয়েছে। ওখানে একজন এন্টারপ্রিউনার হওয়া মানে চমৎকার একটি ক্যারিয়ার বেছে নেয়া—ডাক্তার বা উকিলের মতো। ওখানে নবাগতরা সহজেই অন্যদের পরামর্শ পেয়ে থাকে। আমিও নিজেকে একজন এন্টারপ্রিউনার ভাবি।

ভাবতে ভালোই লাগে যে গুগল, ইন্টেল, মাইক্রোসফটের মতো বড়বড় কোম্পানিগুলো ইসরায়েলে দ্রুত Rand D সেন্টার খুলেছে। এমনকী যুদ্ধের সময়েও। ওখানে যেসব ইঞ্জিনিয়ার এবং বিজ্ঞানী রয়েছেন তারা স্বপ্ন দেখতে পারেন, পাগলের মতো ভাবতে পারেন। আমি কল্পনা করি ওখানে আমার মতো বহু লোক আছে যারা বলছে, 'চলো এটা করি, চলো ওটা করি, চলো এটা করি।' এবং তাদের আইডিয়ার মধ্যে একটি/দুটি হয়তো বিশ্বব্যাপী হিট করে গেল। যেমন সেল ফোন, ইসরায়েলেই প্রথম তৈরি করা হয় মটোরোলা আর অ্যান্ড ডি এবং ইন্টেল কম্পিউটার চিপস, ইউএসবি ফ্ল্যাশ ড্রাইভ অথবা চিকিৎসার জন্য বিশ্বের ক্ষুদ্রতম ক্যামেরা। এর সবকিছুই প্রথম ইসরায়েলের আবিষ্কার। Google Suggest কিন্তু ইসরায়েলি টিমেরই অবদান। আপনি প্রতিদিন এটি ব্যবহার করছেন কিন্তু হয়তো লক্ষ্যও করছেন না আপনি যখন গুগল হোম পেজের সার্চ বক্সে কোনো রিকোয়েস্ট টাইপ করেন তখন সাজেশনের যেসব তালিকা আসে, এটি ইসরায়েলিদের চিন্তার ফসল। গুগল এই আইডিয়াটি নিয়ে তাকে ডেভেলপ করেছে এবং এখন এটি হাউজহোল্ড টুলে পরিণত হয়েছে।

আমি যখন পারফর্ম করি না তখন অন্যান্য শিল্পীদের মতোই স্বাভাবিক জীবন যাপন করি। আমার বন্ধুবান্ধব আছে। আমার একটি গার্লফ্রেন্ড আছে। আমরা বাইরে ডিনার করতে যাই, সিনেমা দেখতে যাই এবং আরো অনেক কিছু করি যা আমার শোয়ের নতুন সেগমেন্ট হিসেবে অনুপ্রেরণা হয়ে উঠতে পারবে। এমন কী ন্যাপকিনের রঙও আমার জন্য অনুপ্রেরণার বিষয় হতে পারে। তবে

আগে আমি আমার যৌক্তিক চিন্তা ভাবনাগুলো স্থির করি যাতে সৃজনশীলতা বেরিয়ে আসতে পারে।

ফোন নাম্বার নিয়ে আমি আমার শোতে অনেক খেলা দেখিয়েছি। আমি লোকের ফোন নাম্বার এবং PIN নাম্বার অতীতে বহুবার বলে দিয়েছি। কিন্তু আমি চাইছিলাম ফোন নাম্বারের সঙ্গে একটি দীর্ঘায়িত সেগমেন্ট তৈরি করতে যা পারফরমেন্সের গোটা সময়টা জুড়ে থাকবে এবং অডিয়েন্সও এর সাথে জড়িত হবে।

তো ফোন নাম্বার দিয়ে আমি কী করতে পারি যা আগে করিনি? আমি যখন নতুন কোনো আইডিয়া নিয়ে ভাবি তখন অসম্ভব কোনো প্যারাডক্সের কথা চিন্তা করি। আমি বড় বড় স্বপ্ন দেখি এবং চিন্তা করি এটির বাস্তবায়ন ঘটানো সম্ভব কিনা। আমি ভাবি ব্যাপারটি কেমন হবে যদি কাউকে বলি গোটা একটি ফোন বুক থেকে একটি মাত্র নাম্বার বেছে নিতে যে নাম্বারটির বিষয়ে আমি আগেই ভবিষ্যৎবানী করে রাখব? বেশ ভালোই আইডিয়া। তবে যথেষ্ট নয়। এখন কেমন হয় যদি এই নাম্বারে ফোন করি এবং অ্যানসারিং মেশিন বলে, 'হাই, ফোন করার জন্য ধন্যবাদ। আশা করি আপনি লিওর সুশার্ডের শো উপভোগ করছেন,' বেশ হয়। তবে তারপর আমি ভাবি আমি কি এটা করতে পারব? এটা কি সম্ভব হবে? এখানে আমি ট্র্যাক চেঞ্জ করি। আমি নাম্বার নিয়ে কিছু করতে চাই। একজন লোক ফোনবুক থেকে একটি র‍্যানডম নাম্বার বাছাই করবে, এ আইডিয়াটি আমার বেশ পছন্দ হয়। তারপর ভাবতে থাকি সোশাল সিকিউরিটি নাম্বার দিয়ে কি কিছু করা যায় না? অথবা জন্মতারিখ? না। আমি অন্যান্য কাজ যখন করি তখনও এসব চিন্তা ঘুরপাক খেতে থাকে মাথায়।

একদিন, হঠাৎ একটি আইডিয়া চলে আসে আমার মাথায়। আমি তখন লাসভেগাসের একটি রেস্টুরেন্টে। খাওয়ার বিল দিচ্ছিলাম। তখন দুম করে আইডিয়াটি চলে আসে মাথায়। এইতো পেয়ে গেছি। টাকার সিরিয়াল নাম্বার দিয়ে কিছু করা যেতে পারে।

আমি ফোন নাম্বারের সঙ্গে টাকার সিরিয়াল নাম্বার যোগ করে দেব। কেউ একজন ফোন নাম্বার বাছাই করবে, কেউ তার পকেট থেকে একটি ডলার নেবে এবং দেখা যাবে ফোন নাম্বার ও টাকার সিরিয়াল নাম্বার দুটি এক। উন্মাদের মতো শোনাচ্ছে? কিন্তু আইডিয়াটি আমার খুব পছন্দ হয়ে যায়। তবে ওখানেই আমি থেমে থাকি না। আমি আরো সামনে এগোতে চাই। আমি নিজের উন্নতি

ঘটাতে চাই, এমন দারুণ কিছু করতে চাই যার কথা লোকে কোনোদিন ভুলবে না। এবং সৃষ্টিশীল চিন্তা দিয়ে আমি তা করতে পারব।

আমার কাছে যখন স্বপ্ন এসে গেছে তখন এটাকে ভাঙতে হবে, র‍্যাশনালাইজ করতে হবে এবং বলতে হবে আমি কীভাবে এটা করলাম? পদক্ষেপগুলো কী কী ছিল? এরই নাম কী পারসুয়েশন বা প্ররোচনা? এ কাজ করার জন্য কি আমাকে অন্য কোনো পথ অবলম্বন করতে হবে? কাজেই আমি সযত্নে পরিকল্পনা করি এবং এর অংশ বিশেষ প্রাকটিস করি, সমস্যাগুলো দূর করি, ডিটেলগুলো মসৃন করে তোলার চেষ্টা করি যতক্ষণ পর্যন্ত না এটি সম্পূর্ণভাবে কাজ করে। শুধু তারপরই আমি এটি শোতে যোগ করি। তবে তার আগে আমি কল্পনায় দেখি আমি অডিয়েন্সে বসে আমার শোয়ের এই অংশটি দেখছি। অডিয়েন্স সদস্যদের দেখতে কেমন লাগছে? আমার জন্য মঞ্চে দাঁড়াবার সবচেয়ে ভালো জায়গা কোনটি? সবচেয়ে সেরা শব্দ কোনগুলো ব্যবহার করব? কতক্ষণ সময় ধরে পারফর্ম করব?

আমি নিজেকে ভাবি আমার মনের পরিচালক, গোটা জিনিস নিয়ন্ত্রণ করছি। আমি পারফর্মার হিসেবে নিজেকে দেখি। নিজেকে দর্শক হিসেবে কল্পনা করি। আমি আমার কাজের প্রতিটি অংশের ভেতর-বাহির দেখতে পাই। এটা কি মনের অদ্ভুত সামর্থ তুলে ধরতে পারছে? এটা কি ভালো বিনোদন দিতে পারছে? এটা কি সন্দেহবাদীদের শোয়ের সঙ্গে সংযুক্ত করতে পারছে? আমি কি মেন্টালিস্ট হিসেবে এগিয়ে যাচ্ছি? এসব প্রশ্নের উত্তর যদি 'হ্যাঁ' হয় তো আমি খুশি। আমি নতুন সেগমেন্ট নিয়ে এগিয়ে যাব। আমি আমার মস্তিষ্কের প্রতিটি আউন্স শক্তি ব্যয় করি তারপর এটি পৃথিবীর বুকে ছড়িয়ে দিই। সবাই দেখতে পায় মনের কী অদ্ভুত ক্ষমতা!

কুড়ি

লাস ভেগাস ২০১১
৯০০ দর্শক

আমরা তাহলে শোতে ফিরে আসি। আমি নানান অবিশ্বাস্য কাণ্ড করেছি, নাম অনুমান করে বলেছি, এনার্জি ট্রান্সফার করেছি, একটি ডলারে লেখা সিরিয়াল নাম্বার নিয়ে ভবিষ্যদ্বাণী করেছি, এবং আরো দারুণ দারুণ সব কাজ করেছি যা আপনি আমার শোতে এলে দেখতে পাবেন। শোতে আছে কত মজা, হাসি, বিনোদন এবং বিস্ময়। আর অডিয়েন্স যখন ভাবছে আর কিছু ঘটার সম্ভাবনা নেই তখন আরো কিছু আসতে বাকি।

শো প্রায় শেষ। একটি চমৎকার রাত ছিল এটি। ইতিবাচক শক্তি ছিল বিপুল যা গোটা অডিয়েন্সে ছড়িয়ে পড়েছিল। হাততালি চলল দীর্ঘক্ষণ। লোকে আসন ছেড়ে দাঁড়িয়ে পড়েছে, আনন্দে তাদের মুখ জ্বলজ্বল করছে। আমি শূন্যে হাত তুললাম হাততালি থামানোর জন্য। 'আপনারা যাওয়ার আগে আরেকটি কথা।' চেঁচিয়ে বললাম আমি, 'কারও কাছে সেলফোন আছে?' অডিয়েন্স চুপ হয়ে গেল। তারা ভাবছে আরো কিছু কি দেখাতে চাইছি আমি? সামনের সারির একটি লোক আমাকে তার আইফোনটি দিল। 'ধন্যবাদ।' বলে ফোনটি পকেটে ঢোকানোর ভান করলাম আমি। হেসে উঠল সবাই। আমি ফোনটি ফিরিয়ে দিলাম লোকটিকে 'আজ রাতে একটি ফোন নাম্বার আমি বাছাই করেছি।' ক্লিপ চার্টে ইঙ্গিত করলাম। 'আমরা ফোনটা করি না কেন?' 'স্যার,' আইফোনের লোকটিকে উদ্দেশ্য করে বললাম আমি। 'আপনি কি ফোন নাম্বারটিতে কল করতে পারবেন? আমার মাইক্রোফোনের পাশে দাঁড়িয়ে আপনার স্পিকারফোনটি অন করুন।'

লোকটি নাম্বারটিতে ডায়াল করল এবং তিনবার রিং হওয়ার পরে ওই লোকের ফোনের অ্যানসারিং মেশিন থেকে একটি পুরুষ কণ্ঠ ভেসে এল 'আজ রাতে লিওর সুশার্ডের সুপারন্যাচারাল এন্টারটেইনমেন্ট দেখতে আসার জন্য

আপনাদের সকলকে ধন্যবাদ। এবং বিশেষ ধন্যবাদ ব্লেক ও জেনকে স্টেজে সহায়তার জন্য।'

দর্শকরা সবাই দাঁড়িয়ে পড়ল, তারপর হাততালি দিতে শুরু করল, সঙ্গে সমানে চিৎকার করছে। নানাজনের নানান মন্তব্যও আমার কানে ভেসে এল। 'না! এ অসম্ভব!' কেউ শুধু 'ওহ, মাই গড! ওহ মাই গড!' বলতে লাগল। সবাই অবিশ্বাসে মাথা নাড়ছে। শুনলাম লোকে চিৎকার করে বলছে, 'দ্যাটস ক্রেজি! কী করে উনি করলেন এটা?'

আমি জানি ওরা এটা নিয়ে আলোচনা করবে, বিস্ময় প্রকাশ করবে, দীর্ঘসময় ধরে এ অনুষ্ঠান নিয়ে তারা বলাবলি করবে। তাদের চেহারা দেখেই আমি তা বলে দিতে পারি, তাদের ভেতর থেকে পজিটিভ এনার্জি বিচ্ছুরিত হচ্ছে। এবং এতে আমি খুব খুশি।

এ হলো প্ররোচনার শক্তি। আমি এটাই করি।

আপনিও এখন আমার কর্মের খানিকটা অভিজ্ঞতা লাভ করলেন। আমার বইটি পড়াও শেষ করলেন। এখন কী মনে হচ্ছে জানেন? মাইন্ড রিডার শুধু আমি নই, আপনিও।

১৫৯ পৃষ্ঠার
ধাঁধার জবাব

১. তৃতীয় কক্ষটি নিরাপদ হবে। কারণ তিন বছর ধরে খেতে না পেয়ে সিংহগুলো পটল তুলেছে।

২. তখন ছিল দিনের বেলা।

৩. আপনি একটি সুইচ অন করে খানিকক্ষণ অপেক্ষা করুন। তারপর আরেকটি সুইচ জ্বালান। এরপরে ঘরের ভেতরে প্রবেশ করুন। ওখানে দুটি বাল্ব জ্বলবে– একটি গরম, অপরটি গরম নয়। যে বাল্বটি জ্বলছে না সেটির সুইচ টেপা হয়নি। গরম বাল্বটি হলো সেই সুইচটির সঙ্গে সম্পর্কযুক্ত যেটি প্রথমে অন করা হয়েছিল, আর দ্বিতীয় আলোকিত বাল্বটি আপনি দ্বিতীয়বারে জ্বালিয়েছেন।

৪. রাজকুমার রাজার মতোই জানত তার চাচা একজন বিশ্বাসঘাতক স্বভাবের মানুষ যে রাজকুমারকে সিংহাসন দিতে চাইবে না। কাজেই রাজকুমার অনুমান করতে পারে তার চাচা দুটি কাগজেই 'কিছুই নাই' লিখে রাখবে। সে হ্যাট থেকে প্রথম নোটটি বের করে নিয়ে চিবিয়ে গিলে ফেলে। তারপর বাকি নোটটির দিকে তাকায় যেখানে লেখা আছে। 'কিছুই নাই'। এবং রাজকুমার দাবি করে সে 'সবকিছু আছে' লেখা নোটটিই খেয়ে ফেলেছে। কাজেই সিংহাসন তার প্রাপ্য। এবং সে সিংহাসন পেয়েও যায়।

৫. যাত্রী দশটি ১ ডলারের নোট দিয়েছিল।

৬. [III]

৭. দ্বিতীয় (বেশিরভাগ লোকই বলবে প্রথম।)

কৃতজ্ঞতা স্বীকার

আমার আন্তরিক ধন্যবাদ আমার সুবন্ধু রোয়ি ইয়োজেভিচকে দীর্ঘ সব রজনী আমার সঙ্গে কাটানোর জন্য, আমাকে আইডিয়া, চিন্তা এবং গল্প দেয়ার জন্য। তুমি সত্যি সুপারহিরো।

ধন্যবাদ ওয়ান অ্যান্ড ওনলি লিওসে টেটকে। তোমার ব্রিটিশ হিউমার সেন্স এবং সহায়তার জন্য ধন্যবাদ, রাত দুটার সময় তুমি আমার হাতি সম্পর্কিত জোকস শুনে হাসিতে ফেটে পড়েছিলে। তোমার মতো লেখক এবং বন্ধু পেয়ে আমি সত্যি খুশি।

ধন্যবাদ অ্যাডাম কর্ন এ বইটি প্রচুর উৎসাহ সহকারে গ্রহণ করার জন্য, ধন্যবাদ ট্রিশ ডেলিকে ছোট-বড় সমস্ত ডিটেলসের দিকে নজর রাখার জন্য, ধন্যবাদ স্টেফানি শেয়ার্সকে সযত্নে প্রথম সম্পাদনাটি করার জন্য, ধন্যবাদ মাউরো ডিপেত্রাকে, ধন্যবাদ ফ্রাংক উইম্যানকে যে ভেবেছিল আমি একটি বই লিখতে পারব এবং সবশেষে গেরী ও মাইককে ধন্যবাদ আমি তোমাদের সবাইকে ভালোবাসি।

